

Digitized by the Internet Archive  
in 2024 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/39192604070102>





















Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Exports sustain growth as households stay cautious*

■ *Croissance soutenue par les exportations alors que les ménages demeurent prudents*

■ *Economic recovery spreads to more nations*

■ *Un plus grand nombre de pays en reprise économique*

■ *GATT deal concluded*

■ *Conclusion de l'accord du GATT*

■ *Oil prices tumble*

■ *Chute des prix du pétrole*

■ *Feature Article: The growing gap between the number of unemployed and those collecting benefits*

■ *Étude spéciale : L'écart s'élargit entre le nombre de chômeurs et de bénéficiaires d'assurance-chômage*





# INTERESTED IN ACQUIRING A CANADIAN ORIGINAL?

Then **Canadian Social Trends** is the acquisition for you. A first on the Canadian scene, this journal is claiming international attention from the people who need to know more about the social issues and trends of this country.

Drawing on a wealth of statistics culled from hundreds of documents, **Canadian Social Trends** looks at Canadian population dynamics, crime, education, social security, health, housing, and more.

For social policy analysts, for trendwatchers on the government or business scene, for educators and students, **Canadian Social Trends** provides the information for an improved discussion and analysis of Canadian social issues.

Published four times a year, **Canadian Social Trends** also features the latest social indicators, as well as information about new products and services available from Statistics Canada.

## CANADIAN SOCIAL TRENDS

(Catalogue No. 11-008E) is \$34 annually in Canada, US\$40 in the United States and US\$48 in other countries.

To order, write to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# VOUS DÉSIREZ FAIRE L'ACQUISITION D'UNE OEUVRE ORIGINALE?

Alors **Tendances sociales canadiennes** est la publication qu'il vous faut. Première en son genre sur la scène canadienne, cette revue retient l'attention des gens d'ici et d'ailleurs qui désirent en savoir plus sur les questions sociales de l'heure au pays.

À l'aide d'abondantes statistiques extraites de nombreux documents, **Tendances sociales canadiennes** brosse le tableau de la dynamique de la population canadienne, de la criminalité, de l'éducation, de la sécurité sociale, de la santé, de l'habitation et de plusieurs autres sujets.

Que ce soit pour les analystes de la politique sociale, les analystes des tendances oeuvrant au sein des administrations publiques et du monde des affaires, les enseignants ou encore les étudiants, **Tendances sociales canadiennes** dégage l'information nécessaire à des discussions et des analyses approfondies relativement aux questions sociales.

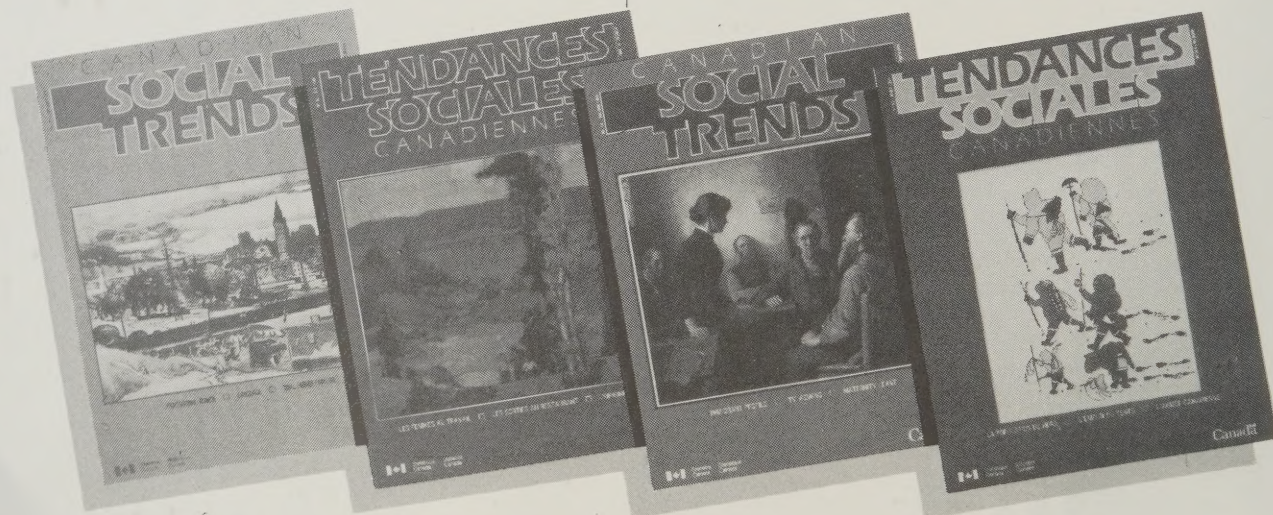
**Tendances sociales canadiennes** présente également les plus récents indicateurs sociaux de même que des renseignements relatifs aux produits et services qu'offre Statistique Canada.

## TENDANCES SOCIALES CANADIENNES

Ce trimestriel (No 11-008F au catalogue) se vend 34 \$ l'abonnement annuel au Canada, 40 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.







# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

January 1994

Janvier 1994



For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Edifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$26.00 per issue, US\$260.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$310.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 26 \$ US l'exemplaire, 260 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 310 \$ US par année

January 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 1 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Janvier 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 1 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its business and governments. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(1-800-565-7192)	Winnipeg	(1-204-983-4020)
Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Regina	1-800-667-7164
Manitoba, Saskatchewan, Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

<b>Telecommunications Device for the Hearing Impaired</b>	<b>1-800-363-7629</b>
<b>Toll Free Order Only Line (Canada and United States)</b>	<b>1-800-267-6677</b>

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiologique et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressés à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(1-800-565-7192)	Winnipeg	(1-204-983-4020)
Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Regina	1-800-667-7164
Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

<b>Appareils de télécommunications pour les malentendants</b>	<b>1-800-363-7629</b>
<b>Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)</b>	<b>1-800-267-6677</b>

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du télécopieur 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

## Conditions économiques actuelles 1.1

Employment and output rose marginally, after sizeable gains in the previous month. Exports regained their power, as the economies of all the major industrial nations showed improvement. Domestic spending was steady, while inflation and interest rates stayed low.

L'emploi et la production augmentent de façon minime après d'importants gains au cours du mois précédent. Les exportations reprennent leur vigueur avec le raffermissement des économies de la plupart des principaux pays industrialisés. Les dépenses intérieures sont demeurées soutenues, tandis que l'inflation et les taux d'intérêt étaient toujours à des niveaux bas.

---

## Economic Events

## Événements économiques 2.1

New Governor of the Bank of Canada appointed; UI premiums increased; GATT negotiations conclude successfully.

Nouveau gouverneur de la Banque du Canada; hausse des cotisations à l'assurance-chômage; conclusion de l'accord du GATT.

---

## Feature Article

## Étude spéciale 3.1

"Unemployment and Unemployment Insurance: An Update"

"Les chômeurs et l'assurance-chômage: Une mise à jour"

Typically, new UI claims have provided a good guide to the future course of unemployment. Recently, however, the two have diverged because of important changes in the labour market, including the growing number of long-term unemployed, the formerly self-employed, and students -- none of whom can collect UI benefits.

En général, les demandes reçues d'assurance-chômage ont été un bon guide de l'évolution future du chômage. Récemment, cependant, les deux séries se sont écartées l'une de l'autre à cause de changements importants survenus dans le marché du travail, dont l'accroissement des chômeurs à long terme, des chômeurs qui travaillaient à leur compte avant de le devenir et des étudiants, lesquels ne peuvent recevoir de prestations d'assurance-chômage.

---

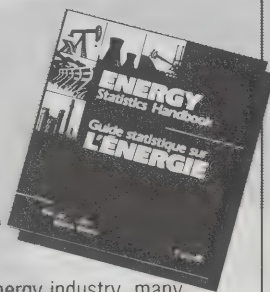
## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 4.1



# DID YOU KNOW...

**THAT CANADIAN EXPORTS OF NATURAL GAS IN 1990 WERE 80% HIGHER THAN IN 1980?**



**D**ue to the unpredictable nature of the energy industry, many reference publications are outdated by the time they're published. Not this one! With the certainty of change in the energy picture, you need a source that remains current and complete.

The *Energy Statistics Handbook* is the most complete source of detailed information on the energy field. This publication is designed to work for you! Your subscription includes:

- An attractive, easy-to-use binder — keep it on your bookshelf or beside your telephone.
- Section dividers to organize the monthly updates which enable you to rapidly access the facts you need.
- A monthly 200-page update from Statistics Canada that ensures your facts are the most recently released for this rapidly changing sector.

Data is organized by energy type: total energy, petroleum, natural gas, electricity, uranium and coal. Additional sections include prices and conversion factors. Along with up-to-date information, you'll find historical data going back 10 years, so you can compare trends over time.

Executives, research and development professionals and environmentalists use the *Energy Statistics Handbook* to add authority to their industry analysis, plans and corporate reports.

Subscribe to the *Energy Statistics Handbook* today!

The *Energy Statistics Handbook* (Cat. #10-602) is \$300 in Canada, US\$360 in the United States and US\$420 in other countries.



Write to:

Publication Sales  
Statistics Canada  
Ottawa, Ontario K1A 0T6.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or contact your local Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, call 1-800-267-6677 and use your VISA, MasterCard or Purchase Order number.

# SAVIEZ-VOUS...

**QUE LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE GAZ NATUREL ÉTAIENT 80 % PLUS ÉLEVÉES EN 1990 QU'EN 1980?**

**E**n raison de la nature imprévisible de l'industrie de l'énergie, de nombreuses publications de référence sur le sujet sont déjà périmées lorsqu'elles paraissent. Mais pas celle-ci! Le monde de l'énergie est en constante évolution, aussi vous avez besoin d'une source de référence qui soit toujours d'actualité et complète.

Le *Guide statistique de l'énergie* est la source la plus complète de renseignements exacts sur le domaine de l'énergie. Cette publication est conçue pour travailler pour vous! Votre abonnement comprend :

- Un classeur attrayant et facile à consulter — vous pouvez le garder dans votre bibliothèque ou à côté de votre téléphone;
- Des sections ordonnées selon les mises à jour mensuelles, ce qui vous permet de trouver rapidement les faits dont vous avez besoin;
- Une mise à jour mensuelle de 200 pages de Statistique Canada qui vous assure d'avoir en main les faits les plus récents qui soient sur ce secteur qui change continuellement.

Les données sont classées selon le type d'énergie : l'énergie totale, le pétrole, le gaz naturel, l'électricité, l'uranium et le charbon. D'autres sections traitent des prix et des facteurs de conversion. En plus d'une information actuelle, vous y trouverez des données historiques des dix dernières années, afin que vous puissiez comparer les tendances à travers le temps.

Les cadres, les professionnels de la recherche et du développement et les écologistes utilisent le *Guide statistique de l'énergie* pour ajouter du poids à leur analyse de l'industrie, leurs projets et à leurs rapports de société.

Abonnez-vous dès aujourd'hui au *Guide statistique de l'énergie*!

Le *Guide statistique de l'énergie* (N° 10-602 au Cat.) coûte 300\$ au Canada, 360 \$ US aux États-Unis et 420 \$ US dans les autres pays.

Écrivez à :

Vente des publications  
Statistique Canada  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Ou encore, télécopiez votre commande au (613) 951-1584. Ou communiquez avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada de votre localité. La liste apparaît dans la publication.

Pour commander plus rapidement, composez le 1-800-267-6677 et utilisez votre compte VISA ou MasterCard, ou votre numéro de bon de commande.

## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on January 7, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 7 janvier 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.



**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

D. Joannis, M. Pilon,  
L. Simard

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

D. Joannis, M. Pilon,  
L. Simard

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences – Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 – 1984.



Printed by  
National Printers (Ottawa) Inc.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'American National Standard for Information Sciences – "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 – 1984.



Imprimé par  
National Printers (Ottawa) Inc.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1991	-1.85	10.3	-2.82	152	5.6	-1.16	-3.91	-3.42	-0.39
1992	-0.81	11.3	4.36	166	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44
1991 D	-0.29	10.4	0.42	168	-0.1	-0.42	-0.08	0.36	-3.84
1992 J	-0.08	10.5	0.21	164	0.2	0.32	-0.79	3.14	6.48
F	-0.13	10.7	0.21	175	0.2	-0.12	1.32	1.22	-1.17
M	-0.34	11.2	0.14	167	0.2	0.08	-0.22	1.76	0.40
A	-0.41	11.1	0.00	169	0.3	0.14	0.67	1.10	1.70
M	0.35	11.2	0.07	167	-0.1	0.01	-0.48	0.48	-1.11
J	0.14	11.6	0.28	168	0.2	0.05	0.86	-0.40	4.89
J	-0.17	11.6	0.28	173	0.1	0.04	0.08	0.16	-0.07
A	0.09	11.6	0.35	158	0.2	0.33	0.53	5.83	-1.84
S	0.09	11.4	0.48	175	0.1	0.13	-0.11	-0.03	4.99
O	0.09	11.3	0.48	161	0.2	0.27	0.84	4.49	-2.93
N	0.13	11.8	0.48	172	0.3	-0.05	-0.06	-0.16	3.62
D	0.40	11.5	0.48	172	0.3	0.39	-0.16	1.59	2.88
1993 J	0.07	11.0	0.41	140	0.2	0.21	1.52	1.34	-2.66
F	0.07	10.8	0.61	149	0.3	0.46	-0.95	-2.32	3.08
M	0.39	11.0	0.53	148	-0.1	0.61	0.16	3.79	4.33
A	-0.35	11.4	0.73	169	0.2	0.05	1.31	0.43	-0.73
M	-0.01	11.4	0.73	145	-0.2	0.02	0.05	0.43	1.15
J	0.80	11.3	0.79	146	0.1	0.60	-0.57	1.35	-0.40
J	-0.35	11.6	0.65	165	0.1	-0.13	1.12	0.56	-0.98
A	-0.09	11.3	0.58	156	0.2	0.13	0.11	-0.85	4.31
S	0.36	11.2	0.45	157	0.4	0.52	-0.31	4.97	0.87
O	-0.24	11.1	0.51	166	0.1	0.09	0.02	3.21	1.77
N	0.48	11.0	0.70	171	0.2				
D	0.06	11.2							

## OVERVIEW\*

Exports rebounded in September and October, after a four month hiatus. Shipments abroad jumped a combined 8%, the best two month total in eight years. In fact, demand was enough in industries such as lumber and motor vehicles that producers had trouble keeping up with it. This was followed by a sharp increase in manufacturing employment in the fourth quarter, as plants expanded payrolls and not just the workweek. A mild gain in overall employment provided a necessary tonic to household incomes

\* Based on data available on January 7; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

Les exportations rebondissent en septembre et en octobre, après une pause de quatre mois. Les expéditions à l'étranger au cours de ces deux mois augmentent de 8%, ce qui en fait le meilleur résultat des huit dernières années. En fait, la demande dans certaines industries comme celles du bois de construction et des véhicules automobiles était telle que les producteurs ont eu du mal à y répondre. Par la suite, l'emploi dans le secteur de la fabrication augmente fortement au quatrième trimestre, alors que les établissements accroissent leurs effectifs, et non

\* Basés sur les données disponibles le 7 janvier; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



and confidence, which remained fragile at year-end. Nowhere was this more clear than in the housing market, where existing home sales fell for the fourth month in a row. This contrasts with the US, where sales hit a 14-year high. While interest rates are low in both countries, consumers in Canada remain more reluctant to borrow or dip into savings. Lower consumer spending on services also was a major brake on growth in the services sector in October, while lower oil prices have already begun to depress activity in the oil patch.

The outlook for further strength in exports is positive, given the recent pick-up in growth in all the major industrial nations\*. In fact, total output grew in all these countries in the third quarter, the first time meaningful growth has been that synchronized since the start of the decade, although unemployment is clearly receding only in the US.

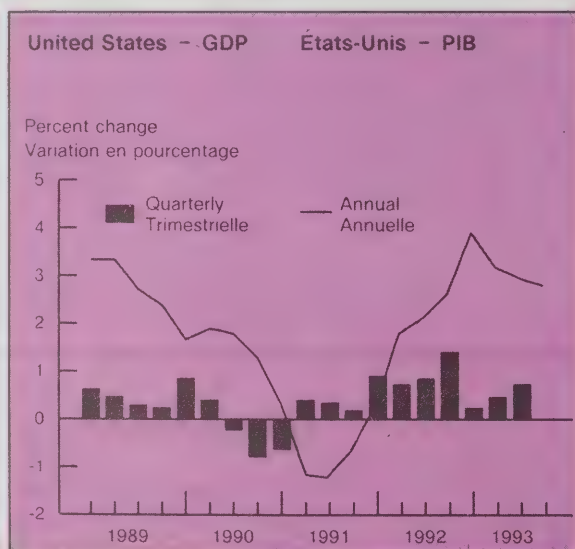
The US economy led the way, and the latest data point to across the board gains in spending at year-end. The housing and auto markets were particularly vigorous, as consumer confidence was buoyed by falling unemployment and low interest rates. The economies of Germany and France showed signs of bottoming out in the third quarter, although it is too early to say if recovery has taken hold as it clearly has in the United Kingdom. Total output posted its second straight quarterly gain (a modest 0.5% in Germany, a marginal 0.2% in France), but this has not been enough to make a dent in unemployment. There were fewer signs of durable recovery in Japan, despite a temporary rise in third quarter GDP, as industrial production plunged at a record pace in October, the unemployment rate rose to a six-year high, and business spending plans for 1994 were slashed severely.

\* Including Canada, US, Japan, UK, France and Germany. Data for Italy not yet available.

simplement la durée hebdomadaire du travail. Pour les ménages, le léger accroissement de l'emploi total constitue un stimulant bien nécessaire pour le revenu et la confiance, qui restent peu assurés à la fin de l'année. Nulle part ceci n'était plus évident que sur le marché de l'habitation, où les ventes de maisons existantes diminuent pour le quatrième mois consécutif. Par contre, aux États-Unis, les ventes atteignent leur niveau le plus élevé des quatre dernières années. Alors que les taux d'intérêt sont bas dans les deux pays, les consommateurs au Canada hésitent davantage à emprunter ou retirer leurs épargnes. La baisse des dépenses de consommation au titre des services est également une cause majeure du ralentissement de la croissance du secteur des services en octobre, tandis que la baisse des prix du pétrole a déjà commencé à faire reculer l'activité dans les champs pétrolifères.

Les perspectives d'un autre raffermissement des exportations sont positives, compte tenu du redressement récent de la croissance dans tous les principaux pays industrialisés\*. En fait, la production totale augmente sensiblement dans tous ces pays au troisième trimestre pour la première fois de façon simultanée depuis le début de la décennie, même s'il est évident que le chômage n'a diminué qu'aux États-Unis seulement.

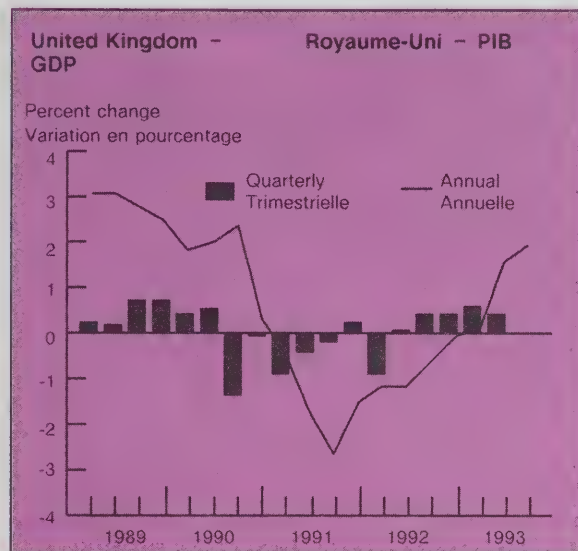
L'économie américaine vient en tête, et les dernières données semblent indiquer des hausses générales des dépenses en fin d'année. Les marchés de l'habitation et de l'automobile sont particulièrement vigoureux, car la confiance des consommateurs s'est trouvée relevée par la baisse du chômage et les taux d'intérêt peu élevés. Les économies de l'Allemagne et de la France semblent avoir passé par un creux au troisième trimestre, mais il est encore trop tôt pour dire si la reprise s'est affirmée, comme c'est



clairement le cas du Royaume-Uni. La production totale enregistre sa deuxième augmentation trimestrielle consécutive (hausse modeste de 0.5% en Allemagne, minime de 0.2% en France), mais ceci n'a pas été suffisant pour maîtriser le chômage. On observe moins d'indices d'une reprise durable au Japon, en dépit d'une augmentation passagère du PIB au troisième trimestre. La production industrielle baisse en effet à un rythme record en octobre, le taux de chômage augmente pour atteindre son niveau le plus élevé des six dernières années et les projets de dépense des entreprises en 1994 sont gravement réduits.

\* Qui incluent le Canada, Les É.-U., le Japon, le R.-U., la France et l'Allemagne. Aucune donnée n'est encore disponible pour l'Italie.

The positive outlook for exports does not necessarily imply unbalanced growth between our export and domestic sectors will follow. Even as exports roared ahead in September and October, domestic demand for imports continued to grow steadily. In fact, imports in the past year have outstripped the gain in exports (18% versus 15%). This partly reflects the recycling of export revenues earned by business into imports of machinery and equipment. As well, strong stock and bond markets have helped firms to raise funds and strengthen balance sheets. All of these developments have fuelled robust business investment.



Les perspectives favorables des exportations ne signifient pas nécessairement un déséquilibre de la croissance entre nos secteurs des exportations et intérieur. Même si les exportations se sont envolées en septembre et en octobre, la demande intérieure d'importations continue de croître de façon soutenue. En fait, les importations au cours de la dernière année ont augmenté plus rapidement que les exportations (18% contre 15%). Ceci s'explique en partie par la réaffectation des recettes à l'exportation des entreprises vers les im-

portations de machines et de matériel. Par ailleurs, la vigueur des marchés boursiers et obligataires a aidé les entreprises à se procurer des capitaux et à rétablir les bilans. Tous ces événements ont entraîné d'importants investissements des entreprises.

### Labour Markets - Little Change in December

The December estimates of the labour force survey largely served to confirm the changes recorded in November, as there was essentially little change with few exceptions. Employment eeked out a 0.1% gain, after 0.5% growth in November, although all of the increase was in part-time and services positions. The unemployment rate edged up from 11.0% to 11.2% as the labour force grew faster than jobs, especially for adult men.

Employment was essentially unchanged in most industries and provinces. Goods-producing industries could not build upon last month's manufacturing-driven increase, while services were up marginally. For the fourth quarter as a whole, employment was up 38,000, with 30,000 of this originating in manufacturing which posted its best quarterly performance of the year.

Provincially, Ontario recorded the only notable increase in jobs, although this only offset losses in the previous two months. All other regions posted small declines. While job growth in Ontario helped to offset a rise in the labour force and cap unemployment, there was no such offset in British Columbia where the unemployment rate mushroomed to nearly 10%.

### Marchés du travail - Peu de changement en décembre

Les estimations pour décembre de l'Enquête sur la population active confirment dans une large mesure les changements observés en novembre, puisqu'il y a eu essentiellement rien de bien nouveau, à part quelques exceptions près. L'emploi augmente de façon minime de 0.1%, après une hausse de 0.5% en novembre, bien que toute cette augmentation s'explique par les postes à temps partiel et les services. Le taux de chômage se redresse, passant de 11.0% à 11.2%, alors que la population active augmente plus rapidement que les emplois, en particulier dans le cas des hommes adultes.

L'emploi reste en gros sans changement dans la plupart des branches d'activité et des provinces. Le secteur des biens n'a pu consolider l'augmentation du mois précédent observée dans la fabrication, tandis que celui des services s'accroît de façon minime. Pour l'ensemble du quatrième trimestre, l'emploi s'accroît de 38 000 dont 30 000 dans le secteur de la fabrication, qui enregistre ainsi ses meilleurs résultats de l'année.

Par province, l'Ontario voit la seule hausse appréciable des emplois, mais celle-ci ne fait que compenser les pertes des deux mois précédents. Toutes les autres régions enregistrent une légère diminution. Alors que la croissance de l'emploi en Ontario devait contribuer à compenser la hausse de la population active et à maîtriser le chômage, on n'observe rien de semblable en Colombie-Britannique, où le taux de chômage s'accroît pour atteindre presque 10%.



**Composite Index – Growth Accelerates**

The composite leading indicator continued to strengthen in November, up 0.7% after gains of 0.5% in October and 0.4% in September. Moreover, all 10 components of the index were up, after a growing number of indicators of final demand improved in recent months. The recent acceleration reflects the largest back-to-back increases in the unsmoothed index since 1983. Overall, the impressive performance of the index adds to the growing volume of evidence of a marked improvement of the economy at year-end.

The indicators of household demand continue to grow steadily. An improvement of the housing index reflects three straight gains for housing starts. Furniture and appliance sales, however, remained more modest, as house sales were sluggish again in the third quarter. Demand for durable goods continued to grow slowly as it has since the second half of 1992.

The outlook improved markedly for the business sector. New orders picked up, led by exports for the auto industry, while other durable goods also improved. This increase is particularly encouraging for further production gains, occurring at a time when the ratio of shipments to inventories was already at a four-year high. Following these gains in demand, the average workweek lengthened in November for the first time since June. Business demand also accounted for most of the growth in services employment.

The financial market indicators maintained their vigour. The money supply grew 1.0% while the stock market rose 1.6%.

The US leading indicator was up slightly. Strength in domestic spending was accompanied by an across the board improvement for manufacturing. Consumer confidence also rose, to its highest level since April, as employment was buoyant and inflation remained moderate.

**Output – Growth Sustained in October**

Following a substantial 0.5% gain in September, total output rose a further 0.1% in October. This leaves the economy well positioned to record faster growth in the fourth quarter than in the third, with real GDP in October already 0.5% above its third quarter average. Production

**Indice composé – Accélération de la croissance**

L'indicateur avancé progresse de 0,7% en novembre, un taux légèrement plus rapide que ceux de 0,5% en octobre et de 0,4% en septembre. La hausse touche maintenant toutes les dix composantes après qu'un nombre croissant d'indices de la demande finale se soient relevés au cours des derniers mois. Non lissé, l'indice composé enregistre en octobre et novembre les deux progressions consécutives les plus fortes depuis 1983. Cette amélioration marquée renforce les signes croissants d'une nette amélioration de l'économie en fin d'année.

Les indicateurs de la demande des ménages continuent de progresser graduellement. Le raffermissement de l'indice du logement est attribuable à une troisième hausse consécutive des mises en chantier. Les ventes de meubles et d'articles ménagers demeurent cependant plutôt modestes alors que les ventes de maisons étaient de nouveau lentes au troisième trimestre. Les ventes de biens durables ont continué d'augmenter lentement comme elles le font depuis la deuxième moitié de 1992.

Les perspectives sont particulièrement favorables du côté des entreprises. Les nouvelles commandes progressent alors que la remontée dans les industries d'exportation, notamment l'automobile, est accompagnée d'un raffermissement de la plupart des autres industries de biens durables. Cette hausse est particulièrement encourageante pour d'autres gains de la production manufacturière puisqu'elle est combinée à une nouvelle hausse du ratio des livraisons aux stocks par rapport à un niveau déjà le plus élevé en quatre ans. Suite aux progressions de la demande, la durée hebdomadaire moyenne de travail augmente en novembre pour la première fois depuis juin. La demande des entreprises explique aussi en grande partie la croissance de l'emploi dans les services commerciaux.

Les indicateurs du marché financier ont conservé leur vigueur. La croissance de l'offre de monnaie est de 1,0% en novembre. L'indice des actions a progressé de 1,6%.

L'indicateur avancé des États-Unis s'accroît légèrement. La vigueur de la demande intérieure est accompagnée d'un raffermissement de tous les indicateurs de la fabrication. La confiance des ménages progresse également pour atteindre son niveau le plus élevé depuis avril, alors que l'emploi augmente toujours et que l'inflation demeure modérée.

**Production – Maintien de la croissance en octobre**

Après une augmentation appréciable de 0.5% en septembre, la production totale s'accroît de 0.1% en octobre. L'économie se trouve ainsi bien placée pour enregistrer une croissance plus rapide au quatrième trimestre qu'au troisième, le PIB réel en octobre dépassant déjà de 0.5% sa moyenne du troisième

of goods slowed in October from its rapid pace the month before, as export industries could not keep up with demand and as the oil patch reeled from plunging prices on world markets. Services continued to expand at a moderate rate, although a slowdown in consumer demand slowed the overall rate of growth.

The slack in goods production originated in a brake on the recent gains in manufacturing coupled with steady cuts in the primary and construction industries. Manufacturing recorded virtually no change, after back-to-back increases of about 1% in both August and September. It is unlikely that the slowdown in October represents a return to the lethargy that existed between April and July, when exports stalled. Employment in manufacturing surged ahead in November, while the robust trend of exports was reflected in accelerating gains for all of the leading indicators of production, such as new orders, the ratio of shipments to inventories and the workweek.

Motor vehicle assemblies were restrained by the retooling of some plants, not a slowdown in sales. Wood output could not keep pace with US demand, leading to a run down of inventories and a surge of prices until production schedules can be raised. These supply problems in autos and wood help explain why the strength in export demand was not reflected in output. Manufacturers of other resource-based products such as pulp and paper and metals continued to trim output, while consumer and capital goods were mixed.

Construction activity continued to suffer from slumping demand, posting a fifth straight loss in October. Construction is now almost 19% below its 1990 peak and is at its lowest level since the end of 1986. Both residential and non-residential building turned down in the month, although the drop for non-residential is only its first dip since the start of the year. Primary industries received another blow, with the oil and gas industry turning down after being one of the few bright spots in 1993. Oil and gas production fell for the third month in a row, while new drilling tumbled 10% just as prices on world markets began to nose-dive, reaching a five-year low at year-end. Most other areas of mining also were moribund. Forestry and logging operations were the only resource sector to boost output significantly, as lumber prices returned to record levels.

trimestre. La production de biens se ralentit en octobre par rapport à son rythme rapide du mois précédent, alors que les branches d'exportation ne peuvent répondre à la demande et que le secteur pétrolier subit le contrecoup de la chute des cours sur les marchés mondiaux. Les services continuent de croître à un taux modéré, même si le ralentissement de la demande des consommateurs freine le taux général de croissance.

Le relâchement de la production de biens s'explique par un ralentissement des hausses récentes observées dans le secteur de la fabrication ainsi que par des réductions soutenues dans les branches primaires et de la construction. La fabrication reste pratiquement inchangée, après deux augmentations consécutives d'environ 1% en août et en septembre. Il est peu probable que le ralentissement en octobre constitue un retour à l'inertie observée entre avril et juillet avec le ralentissement des exportations. L'emploi dans le secteur de la fabrication se redresse en novembre, tandis que la vigueur de la tendance des exportations se traduit par une accélération de la progression pour tous les principaux indicateurs avancés de la production tels que les nouvelles commandes, le ratio des expéditions aux stocks et la durée hebdomadaire du travail.

Les assemblages de véhicules automobiles sont limités par le changement d'outillage de quelques usines et non pas par le ralentissement des ventes. La production de bois ne peut répondre à la demande aux États-Unis, ce qui devait entraîner une réduction des stocks et un bond des prix jusqu'à ce que les cadences de production ne soient relevées. Ces problèmes d'offre dans l'automobile et le bois contribuent à expliquer pourquoi la fermeté des exportations ne s'est pas pleinement répercutée sur la production. Les fabricants d'autres produits basés sur les ressources naturelles comme les pâtes et papiers et les métaux, continuent de réduire la production, tandis que les biens de consommation et d'équipement restent contrastés.

L'activité dans le secteur de la construction continue de pâtir de l'effondrement de la demande et baisse pour le cinquième mois consécutif en octobre. La construction est maintenant inférieure de presque 19% à son sommet de 1990 et se retrouve à son niveau le plus bas depuis la fin de 1986. La construction résidentielle et non résidentielle se replie dans les deux cas au cours du mois, même si la baisse dans le cas de la construction non résidentielle n'est que la première depuis le début de l'année. Les branches primaires sont de nouveau frappées, en raison du repli du secteur du pétrole et du gaz naturel, qui avait été un des rares points forts en 1993. La production de pétrole et de gaz naturel se replie pour le troisième mois consécutif, tandis que les nouveaux forages baissent de 10%, juste au moment où les cours sur les marchés mondiaux commencent à chuter pour tomber à leur niveau le plus bas des cinq dernières années à la fin de 1993. La plupart des autres secteurs des mines sont également léthargiques. Les secteurs des forêts et de l'abattage sont les seuls dans le cas des ressources naturelles dont la production augmente de façon appréciable, alors que le prix du bois de construction revient à des niveaux records.



Services posted a modest 0.2% gain, although this was less than half the pace set in September. Much of the slowdown originated in consumer demand for services. In particular, accommodation and food and personal and household services could not sustain last month's growth, while retail trade and real estate sales remained sluggish. The communications industry contracted, after leading growth early in the decade, partly because demand for cable TV shrank for the seventh month in a row.

With consumer demand for services so listless, there was not enough growth from other sectors to prevent a slowdown. Business demand for services dipped after back-to-back large gains, while transportation was hampered by weak demand for bulk natural resources, especially wheat shipped by rail. Wholesale trade continued to benefit from rising international trade, while the finance industry was buoyed by surging demand for mutual funds and for securities.

### Household Demand – Car Market Strengthens, Housing Fragile

Consumer demand for big-ticket items such as cars continued to strengthen in November, as interest rates tumbled further. Moreover, the import share of the car market continued to be squeezed. Households remained cautious about buying a new home, however, unlike the United States where sales are threatening to breach all-time records as consumer confidence strengthened and credit demand grew. Unemployment in Canada was almost twice the US rate of 6.4% in November, while consumer credit edged up only 0.1% despite robust car sales.

The volume of retail sales resumed its upward trend in October, after a pause in September. While the overall gain was a modest 0.1%, there was impressive depth to the increases, with spending up in all durability components. Growth was led by new passenger cars, and preliminary data point to another solid gain in November vehicle sales. The recent hike in car sales was concentrated in the Big Three

Les services enregistrent une progression modeste de 0.2% bien que celle-ci soit inférieure de plus de la moitié à celle constatée en septembre. La plus grande partie de ce ralentissement s'observe dans la demande de services de consommation. En particulier, l'hébergement et la restauration et les services personnels et ménagers n'augmentent pas aussi rapidement que le mois précédent, tandis que les ventes dans les secteurs du commerce de détail et de l'immobilier restent lentes. La branche des communications se replie, après avoir dominé la croissance plus tôt au début de la décennie, en partie parce que la demande pour les services de cablodistribution baisse pour le septième mois consécutif.

La demande de services de consommation reste inerte, et les autres secteurs ne suscitent pas suffisamment de croissance pour prévenir un ralentissement. La demande de services par les entreprises se replie, après deux fortes augmentations consécutives, tandis que les transports sont freinés par la faiblesse de la demande pour les ressources naturelles en vrac, en particulier pour le blé transporté par rail. Le commerce de gros continue de bénéficier de l'accroissement du commerce international, tandis que le secteur des finances est encouragé par la poussée de la demande de fonds communs de placements et de valeurs mobilières.

### Demande des ménages – Le marché de l'automobile se raffermir mais l'habitation reste fragile

La demande de consommation pour les articles chers tels que les voitures continuent de se raffermir en novembre, alors que les taux d'intérêt se replient de nouveau. De plus, la part des importations du marché de l'automobile continue de se réduire. Les ménages demeurent prudents quant à l'achat d'une nouvelle maison, toutefois, contrairement aux États-Unis où les ventes risquent de dépasser tous les records absolus compte tenu du raffermissement de la confiance des consommateurs et de la croissance de la demande de crédit. Le chômage au Canada est presque deux fois supérieur au taux américain de 6.4% en novembre, tandis que le crédit à la consommation ne se redresse que de 0.1%, en dépit de la vigueur des ventes de voitures.

Le volume des ventes au détail reprend sa tendance à la hausse en octobre, après une pause en septembre. Alors que la progression générale est modeste, de 0.1%, on observe un impressionnant éventail d'augmentations et toutes les catégories de durabilité enregistrent un accroissement des dépenses. La croissance est dominée par les voitures neuves, et d'après des renseignements provisoires, les ventes de véhicules en novembre devraient augmenter de façon vigoureuse. La

North American producers whose sales in the past year are up 15% while imports plunged almost 25%. The Big Three producers captured 70% of the car market in November, their highest level in five years and up from a low of 60% early in 1992. Since March, the price of Japanese imports has gone from parity with North American models to an 11% premium or an all-time high of \$2,000 in absolute terms. Much of the gain in new car sales was offset by declines for used cars and parts.

Elsewhere in durable goods, demand rebounded for furniture and appliances after back-to-back declines, especially major kitchen appliances. Spending on most types of recreational and home entertainment equipment was weak, while consumers continued to balk at price increases for clothing. Household furnishing sales provided some buoyancy to overall semi-durable goods, a rare sign of an improving housing market. Falling tobacco and alcohol demand checked non-durable goods to only a modest gain, and lower gasoline prices did little to stimulate demand.

Housing starts continued to rise modestly for the third month in a row in November. Unlike the previous two months, however, all of November's increase originated in the volatile multiple units component. Starts of single-family dwellings tumbled 7%, after leading the recovery of building in September and October.

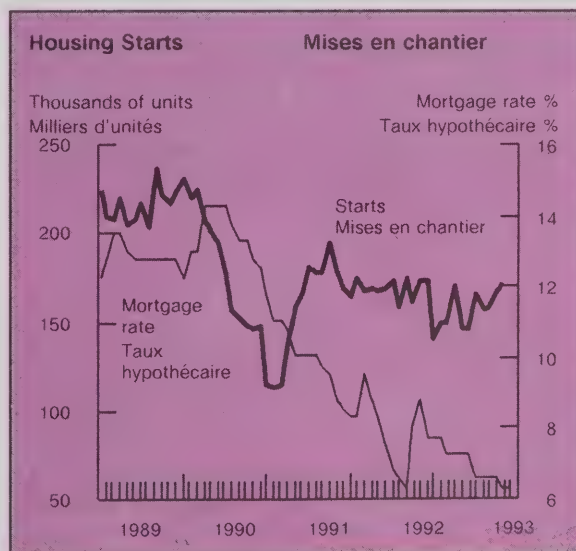
The short-term outlook for breaking the ground on more housing projects does not appear very encouraging. While sales of single homes rose slightly in November, this did not prevent another bulge in the stock of unsold homes due to the recent pick up in building. New house prices sagged under the weight of the inventory. Similarly, a higher vacancy rate appears to limit the room for growth of multiple units. In October, 4.8% of apartments were vacant, up from 4.5% in April. While part of this increase probably is seasonal, it left the

récente augmentation des ventes de voitures profite principalement aux trois principaux producteurs nord-américains, dont les ventes au cours de l'année écoulée sont en hausse de 15%, tandis que les importations chutent de presque 25%. Les Trois Grands prennent 70% du marché de l'automobile en novembre, leur niveau le plus élevé en cinq ans et bien au-dessus du creux de 60% enregistré au début de 1992. Depuis mars, le prix des importations japonaises est passé d'un niveau égal à celui des modèles nord-américains à 11% au-dessus, c'est-à-dire \$2 000 de plus en terme absolu. La plus grande partie de la progression des ventes de voitures neuves est compensée par une diminution dans le cas des voitures usagées et des pièces.

Pour les autres biens durables, la demande de meubles et d'articles ménagers se redresse, après deux baisses mensuelles consécutives, en particulier dans le cas des gros articles de cuisine. Les dépenses pour la plupart des catégories de matériel de loisir et de divertissement au foyer sont faibles, alors que les consommateurs continuent de boudier les augmentations de prix des vêtements. Les ventes d'articles ménagers soutiennent quelque peu l'ensemble des biens semi-durables, ce qui constitue un rare indice d'un marché de l'habitation qui va progressivement en s'améliorant. La baisse de la demande de produits du tabac et d'alcool explique le fait que les biens non durables n'enregistrent qu'une hausse modeste, tandis que le recul du prix de l'essence ne devait guère stimuler la demande.

Les mises en chantier de logements continuent de croître à un rythme modeste pour le troisième mois consécutif en novembre. Mais contrairement aux deux mois précédents, l'augmentation en novembre ne touche que la composante irrégulière des unités multiples. Les mises en chantier de maisons unifamiliales se replient de 7%, après avoir dominé la reprise de la construction en septembre et en octobre.

Les perspectives à court terme d'une augmentation des nouveaux projets immobiliers ne semblent pas très encourageantes. Même si les ventes de maisons unifamiliales ont augmenté légèrement en novembre, ceci ne devait pas empêcher un autre gonflement du parc des maisons invendues en raison du redressement récent de la construction. De plus, le prix des maisons neuves se replie en raison des stocks. De même, un taux d'occupation plus élevé semble limiter la croissance des unités multiples. En octobre, 4.8% des





vacancy rate the same as a year ago. Increases were most marked in Edmonton, Montreal and Ottawa, while a sharp drop in Vancouver left its rate the lowest in Canada at 1.1%.

### Merchandise Trade – Manufacturing Leads Surge in Exports

Exports continued to rebound sharply, rising another 3.2% in October after a revised 5% jump in September. This represents the best two-month performance of exports since 1985. Moreover, virtually all of these gains originated in a higher volume of shipments, notably to the surging American economy. Import growth was modest compared to the recent performance of exports, up another 1.8%. Imports, however, have grown more steadily over the past year than exports (18% versus 15%) and as a result the trade surplus was slightly below last year's peak level of \$1.6 billion.

The sources of the October gain in exports were almost a repeat of September's success stories. The automotive sector raced ahead with the fastest growth rate, led by passenger car shipments to the US. The pace of US car sales levelled off in November, implying that it may be hard to build on the 13% jump in our auto exports in the last two months.

Elsewhere, manufactured goods continued to post solid gains. Machinery and equipment almost matched last month's growth of 3.7%, while forestry products were close behind thanks to robust demand for lumber. Unlike September, however, October's increase in lumber demand originated entirely in the US, where housing starts and sales continued to gather steam. Non-automotive consumer goods also continued to export appreciably more.

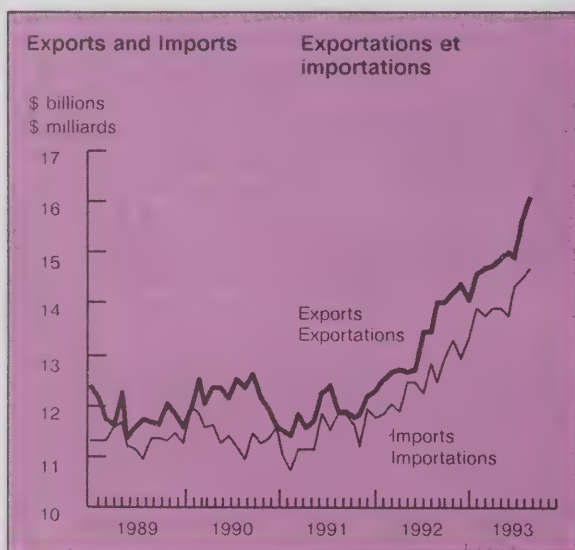
appartements étaient vacants, comparativement à 4.5% en avril. Même si une partie de cette augmentation est certainement de nature saisonnière, le taux d'inoccupation reste à son niveau d'un an plus tôt. Les hausses les plus notables s'observent à Edmonton, Montréal et Ottawa, tandis qu'une forte chute à Vancouver fait que le taux dans cette ville est le plus bas au Canada, à 1.1%.

### Commerce de marchandises – Poussée des exportations dominée par la fabrication

Les exportations continuent de se redresser fortement et augmentent une nouvelle fois de 3.2% en octobre, après une hausse révisée de 5% en septembre. Il s'agit des meilleurs résultats sur deux mois des exportations depuis 1985. De plus, presque toutes ces progressions proviennent d'une hausse du volume des expéditions, notamment à destination des États-Unis, dont l'économie est en pleine expansion. La croissance des importations (+1.8%) est modeste si on la compare aux résultats récents des exportations. Par contre, les importations ont augmenté de façon plus soutenue au cours de l'année écoulée que les exportations (18% contre 15%), et l'excédent commercial était légèrement inférieur au sommet de l'année dernière de \$1.6 milliard.

Les causes de l'augmentation des exportations en octobre sont presque les mêmes que celles de septembre. Le secteur de l'automobile enregistre le taux de croissance le plus rapide, entraîné par les expéditions de voitures à destination des États-Unis. Le rythme des ventes de voitures aux États-Unis plafonne en novembre, ce qui signifie qu'il pourrait être difficile d'amplifier le bond de 13% de nos exportations d'automobiles des deux derniers mois.

Ailleurs, les biens manufacturés continuent de progresser de façon vigoureuse. Les machines et le matériel augmentent presque autant que le mois dernier (3.7%), tandis que les produits forestiers suivent de près en raison de la robuste demande pour le bois de construction. Contrairement à ce qu'on a observé en septembre, cependant, l'augmentation d'octobre de la demande de bois de construction émane uniquement des États-Unis, où les mises en chantier de logements et les ventes continuent de prendre de l'ampleur. Les exportations de biens de consommation non automobiles continuent également d'augmenter de façon appréciable.



The only reversals from September's trend in exports were a rebound for energy products and a downturn for agriculture. Petroleum led the way for energy, but a subsequent nose-dive in world oil prices is the harbinger of renewed weakness to come. Natural gas volumes fell precipitously to their lowest level since May. A sharp drop in the volume of wheat exports provoked the downturn for agriculture products.

Imports in October rose for the third month in a row, nearly matching the 2.3% average growth rate over this period. Growth was largely confined to machinery and equipment and automotive products, which account for just over half of imports. The gain for machinery and equipment represents a resumption of the year-long spending binge by firms after a temporary respite in September. Demand was especially strong for industrial machinery, as aircraft and office machinery were sluggish. While automotive products posted a solid increase, a dip in imports of parts may signal a slowing of domestic production in the near-term. Rising consumer demand, however, supported higher levels for cars and trucks. Other consumer goods reflected the recent hesitancy of spending on non-automotive goods. This may be reinforced by sharply rising prices for imported household goods, up 1.5% in the month alone and 8.5% in the past year. These price increases reflect the rising value of the US dollar (6.5%) and the Japanese yen (21%) against the Canadian dollar. These two countries supplied almost two-thirds of our imported consumer goods in the month. Imports of most other products were little changed, except for the almost inevitable rebound for crude oil after an unusually sharp dip the month before.

### Prices – Lower Oil Prices Check Inflation

Price inflation for consumers was little changed in November, while a sharp slide in oil prices augurs lower energy costs for the consumer in the short-term. Lower oil prices already have had a dampening effect on industrial and raw materials prices in November, and slumped to a 5-year low at year-end. The impact will be less on the CPI, however, because of the high incidence of taxes in the final price paid by consumers at the pump.

Les seuls changements par rapport à septembre dans le cas des exportations sont d'une part une reprise des produits énergétiques et un repli pour l'agriculture. Dans le cas de l'énergie, le pétrole vient en tête, mais une chute ultérieure des prix mondiaux laisse augurer une nouvelle faiblesse. Les volumes de gaz naturel chutent de façon précipitée pour tomber à leur niveau le plus bas depuis mai. La forte baisse du volume des exportations de blé explique le repli dans le cas des produits de l'agriculture.

Les importations augmentent en octobre pour le troisième mois consécutif, et le taux d'accroissement se rapproche de la moyenne de 2.3% de cette même période. La croissance se limite principalement aux importations de machines et de matériel ainsi que de produits automobiles, qui représentent un peu plus de la moitié du total des importations. La progression dans le cas des machines et du matériel est une reprise de la poussée des dépenses des entreprises qui dure depuis une année, après une pause en septembre. La demande de machines industrielles est particulièrement vigoureuse, compte tenu de la lenteur dans le cas des avions et des machines de bureau. Bien que les produits automobiles enregistrent une forte augmentation, une chute des importations de pièces pourrait être l'indice d'un ralentissement de la production intérieure à court terme. Par contre, la hausse de la demande des consommateurs soutient la hausse des niveaux pour les voitures et les camions. Les autres biens de consommation reflètent l'hésitation récente des dépenses au titre des biens non automobiles. Cette hésitation pourrait se trouver accentuée par une forte hausse du prix des biens ménagers importés, qui augmente en effet de 1.5% au cours du mois seul et de 8.5% au cours de l'année écoulée. Cette augmentation des prix traduit l'appréciation du dollar américain (6.5%) et du yen japonais (21%) par rapport au dollar canadien. Ces deux pays fournissent près des deux tiers de nos biens de consommation importés au cours du mois. Les importations de la plupart des autres produits sont sans grand changement, à l'exception de la reprise presque inévitable du pétrole brut, après une diminution inhabituellement forte le mois précédent.

### Prix – Inflation jugulée par la baisse des prix du pétrole

L'inflation des prix à la consommation reste sans grand changement en novembre, tandis qu'une forte diminution des prix du pétrole laisse présager une baisse des coûts de l'énergie pour les consommateurs à court terme. La diminution du prix du pétrole a déjà eu un effet d'atténuation sur le prix des matières industrielles et brutes en novembre, et les cours tombent à leur niveau le plus bas des cinq dernières années à la fin de 1993. L'incidence sera moins notable dans le cas de l'IPC, cependant, en raison des taxes élevées sur le prix final que payent les consommateurs à la pompe.



The consumer price index rose by 0.5% in November, although slightly over half the increase reflected seasonal price hikes for items such as cars and food. This left the year-over-year rate of inflation stable at 1.9% for the third month in a row.

Prices of goods accounted for all of the jump in the CPI, as services were stable. Higher new car prices led the way, as the 6.4% hike for the new model year was the largest to date this decade. (By convention, the price for new cars is incorporated into the CPI every November.) However, in each of the past three years, weak sales have forced a reduction in the list prices announced in November. The other major source of upward pressure on prices was a 0.6% jump for groceries, especially imported vegetables.

Most other prices were stable or lower in November. Clothing prices tumbled 0.4% after two months of stiff consumer resistance to price hikes, while non-automotive durable goods also saw rebates proliferate. Energy prices were stable, although gasoline prices began to ease in response to the slump of crude oil prices. The impact on inflation of the continuing slide in world oil prices in December will be less in Canada than in the US, however, because of the higher share of taxes in the price at the pump. Taxes account for about 46% of gasoline and motor oil prices in Canada.

Raw materials prices tumbled 2.3% in November, resuming a downward trend that began in May and was only briefly interrupted in October. Most of the decrease originated in the 10% drop in crude oil prices. Excluding this decline, prices on average were little changed. This was the net result of rising wood prices offsetting falling metals prices (notably aluminum and copper).

Prices for manufactured goods edged up for the fifth consecutive month, rising 0.2% in November. As in October, the increase was narrowly-based, with more components actually falling (8) than increasing (7). The sharp jump in lumber prices (5%) accounted for all of the overall increase. Softwood lumber prices have soared in the last four months. Meanwhile, prices of most other export goods fell because of a recovery of the Canadian dollar in November, notably cars and paper products. As well, refined petroleum prices have already begun to decline in response to the lower price of crude.

L'indice des prix à la consommation s'accroît de 0.5% en novembre, bien qu'un peu moins de la moitié de cette progression traduise la hausse saisonnière des prix pour des articles tels que les voitures et les aliments. Le taux d'inflation d'une année à l'autre reste stable à 1.9% pour le troisième mois consécutif.

Le prix des biens explique l'intégralité de l'augmentation de l'IPC, car celui des services reste stable. La hausse du prix des voitures neuves domine, car l'accroissement de 6.4% du prix des nouveaux modèles est la plus élevée depuis le début de la décennie. (Par convention, le prix des voitures neuves est incorporé à l'IPC en novembre). Toutefois, au cours de chacune des trois dernières années, la faiblesse des ventes a obligé une réduction des prix affichés annoncés en novembre. L'autre principale cause de pression à la hausse sur les prix est l'accroissement de 0.6% des aliments en épicerie, en particulier des légumes importés.

La plupart des autres prix sont stables ou en baisse en novembre. Le prix des vêtements diminue de 0.4%, après deux mois de vive résistance de la part des consommateurs à la hausse des prix, tandis que celui des biens durables non automobiles devait refléter d'innombrables rabais. Le prix de l'énergie reste stable, bien que celui de l'essence ait commencé à baisser en réponse à la chute du prix du pétrole brut. L'incidence sur l'inflation de la baisse continue des prix mondiaux du pétrole en décembre sera inférieure au Canada qu'aux États-Unis, cependant, en raison des taxes plus élevées sur le prix payé à la pompe. Les taxes comptent pour environ 46% du prix de l'essence et de l'huile à moteur au Canada.

Le prix des matières brutes se replie de 2.3% en novembre, et reprend la tendance à la baisse qui avait commencé en mai, et qui avait été interrompue brièvement en octobre. La plus grande partie de cette diminution s'explique par la chute de 10% du prix du pétrole brut. Si l'on exclut cette dernière, les prix en moyenne sont sans grand changement. C'est le résultat net de la hausse du prix du bois qui compense la chute du prix des métaux (notamment l'aluminium et le cuivre).

Le prix des biens manufacturés se redresse pour le cinquième mois consécutif et augmente de 0.2% en novembre. Comme en octobre, cette augmentation est limitée car le nombre de composantes qui diminue (8) est plus élevé que celui des composantes qui augmente (7). La forte progression du prix du bois de construction (5%) explique l'intégralité de l'augmentation générale. Le prix du bois de construction de résineux s'est accru au cours des quatre derniers mois. Par ailleurs, le prix de la plupart des biens à l'exportation diminue en raison du raffermissement du dollar canadien en novembre, notamment celui des voitures et des produits du papier. De même, le prix du pétrole raffiné a déjà commencé à baisser en réaction à la diminution du prix du pétrole brut.

## Financial Markets – Stocks End the Year at All-time High

In December, the largest change in interest rates was a sharp drop for long-term bonds of almost half a percentage point. The Bank Rate eased marginally and the dollar was little changed, as markets viewed the appointment of a new Governor of the Bank of Canada with equanimity.

The Toronto stock exchange closed the year on a strong note, reaching a record high. The continued bullish trend of the market was reflected in further sizeable issues of new equity in November. Conversely, financing in the bond market has virtually dried up in the last two months. The strong rally in bond prices in December may help to revive new issues. The major measures of the money supply also were sluggish in November, following a huge increase the month before.

## International Economies

For the first time since the start of the decade, there was significant growth in all major nations, ranging from robust in the US to marginal in Japan and continental Europe. The United States economy stayed vigorous, spurred by an upbeat housing sector and record low interest rates. Britain's economy also strengthened with a pickup in exports and falling unemployment. The French economy posted its second successive quarter of slow growth, due to the willingness of consumers to spend in the wake of falling interest rates and renewed strength in exports. A burst in domestic demand fuelled a revival in the western half of Germany, even as unemployment mounted and new consumption taxes were introduced for 1994. In Japan, a spurt of growth in the third quarter of the year failed to erase a bleak economic outlook, due to the high value of the yen and slack demand, in conjunction with a labour market surplus and stock market volatility. Inflation remained moderate in most of the G-7 countries, while interest rates remained historically low. Outside of North America, however, unemployment lines continued to lengthen, dampening the prospects for a rapid recovery.

The **United States** economy exhibited further strength towards the end of the year, powered by a robust housing sector and strong consumer spending on household goods. Third

## Marchés financiers – Record de tous les temps à la bourse en fin d'année

En décembre, la variation des taux d'intérêt la plus forte a pris la forme d'une brusque chute de presque un demi-point pour les obligations à long terme. Le taux d'escompte se replie de façon minime et le dollar reste sans grand changement, car les marchés accueillent la nomination d'un nouveau gouverneur de la Banque du Canada avec impassibilité.

La bourse de Toronto clôture l'année sur une note vigoureuse, et atteint un nouveau sommet. La tendance toujours haussière du marché se traduit par d'autres importantes émissions de nouvelles actions en novembre. Inversement, le financement sur le marché obligataire s'est presque évanoui au cours des deux derniers mois. La forte reprise du cours des obligations en décembre pourrait aider à relancer les nouvelles émissions. Les principales mesures de l'offre de monnaie sont également lentes en novembre, après une forte augmentation le mois précédent.

## Économies internationales

Pour la première fois depuis le début de la décennie, on observe des indices sensibles de croissance dans tous les principaux pays, qui vont de vigoureux aux États-Unis à minimes au Japon et en Europe continentale. L'économie des États-Unis reste robuste, soutenue par un secteur de l'habitation en plein essor et par des taux d'intérêt à des niveaux bas records. L'économie de l'Angleterre se raffermie elle aussi, compte tenu d'un redressement des exportations et d'une baisse du chômage. L'économie de la France enregistre son deuxième trimestre consécutif de lente croissance devant le désir des consommateurs d'accroître leurs dépenses face à la baisse des taux d'intérêt et au raffermissement des exportations. Le relèvement de la demande intérieure alimente une reprise dans la partie occidentale de l'Allemagne, en dépit de la montée du chômage et de l'introduction de nouvelles taxes à la consommation en 1994. Au Japon, un sursaut de la croissance au troisième trimestre n'a pu contrebalancer des perspectives économiques sombres en raison de la valeur toujours élevée du yen et de la lenteur de la demande, qui s'ajoutent à un excédent sur le marché du travail et à des marchés boursiers irréguliers. L'inflation reste modérée dans la plupart des pays du G-7 et les taux d'intérêt, à des niveaux historiquement bas. Par contre, à l'extérieur de l'Amérique du Nord, les files de chômeurs continuent de s'allonger, ce qui assombrit les perspectives d'une reprise rapide.

L'économie des **États-Unis** donne d'autres signes de fermeté vers la fin de l'année, propulsée par un secteur de l'habitation vigoureux et par de fortes dépenses de consommation au titre des biens



quarter GDP growth was revised up to 0.7%, mainly due to larger than projected non-farm inventories. Furthermore, planned capital investment by firms rose for the third consecutive year, up 5.4% for 1994, while orders for manufacturing goods rose for the third month in a row in October. Both inflation and unemployment continued to ease in November.

Consumer spending remained upbeat, rising for the eighth consecutive month in November, in line with buoyant consumer confidence that continued into December. November's housing starts, spurred by record low interest rates, jumped 3.9% to their highest level in nearly four years. Starts totalled 1.43 million units at a seasonally adjusted annual rate, up from 1.38 million in October. Applications for building permits remained robust, gaining 4.8% in November to a seasonally adjusted annual rate of 1.37 million. This marked their fifth successive monthly increase and the highest level since early 1990. Sales of new homes slipped slightly from their four-year high of the month before, but sales of existing homes climbed 3.6% in October to a 14-year high.

Inflation was restrained in November by the sharp drop in international oil prices, resulting in a slight 0.2% gain in consumer prices. The 1.3% fall in energy prices partly offset a 0.4% rise in food costs and a 0.3% increase for all other goods and services.

The unemployment rate dropped sharply in November to 6.4%, the lowest rate since January 1991. Non-farm jobs increased a further 208,000, following the creation of 147,000 jobs in October. The labour force shrank 0.1% after an extraordinary jump in the month before.

The trade deficit stabilized in October, after widening through most of the first half of the year. A 3% gain in exports to \$40 billion (US) and a 2% rise in imports to \$51 billion led to a marginal narrowing of the trade gap. The deficit with Japan, however, jumped 14% to \$6.1 billion, the largest difference in nearly seven years, as spending in the US easily outstripped demand in Japan.

ménagers. La croissance du PIB au troisième trimestre est révisée à la hausse et atteint 0.7%, principalement à cause de stocks non agricoles plus importants qu'on ne l'avait prévu. De plus, les dépenses d'investissement prévues par les entreprises s'accroissent pour la troisième année consécutive (+5.4% en 1994), tandis que les commandes de biens manufacturés augmentent pour le troisième mois consécutif en octobre. L'inflation et le chômage continuent de baisser en novembre.

Les dépenses de consommation restent vigoureuses et augmentent pour le huitième mois consécutif en novembre, ce qui correspond à l'euphorie des consommateurs qui a continué jusqu'en décembre. Les mises en chantier de logements en novembre, déclenchées par des taux d'intérêt à des niveaux bas records, augmentent de 3.9% pour atteindre leur niveau le plus élevé en près de quatre ans. Les mises en chantier de logements atteignent 1.43 million d'unités après désaisonnalisation au taux annuel, comparativement à 1.38 million en octobre. Les demandes de permis de bâtir restent vigoureuses et s'accroissent de 4.8% en novembre pour atteindre le taux annuel désaisonnalisé de 1.37 million. Il s'agit de leur cinquième augmentation mensuelle consécutive, qui les porte à leur niveau le plus élevé depuis le début de 1990. Les ventes de maisons neuves diminuent légèrement par rapport à leur sommet des quatre dernières années du mois précédent, mais les ventes de maisons existantes s'accroissent de 3.6% en octobre pour atteindre leur niveau le plus élevé des 14 dernières années.

L'inflation est limitée en novembre par la forte chute du prix international du pétrole, et les prix à la consommation n'augmentent ainsi que légèrement de 0.2%. La baisse de 1.3% du prix de l'énergie compense en partie une hausse de 0.4% du coût des aliments et une autre de 0.3% pour tous les autres biens et services.

Le taux de chômage diminue fortement en novembre pour tomber à 6.4%, son niveau le plus bas depuis janvier 1991. Le nombre d'emplois non agricoles augmente de 208 000, après la création de 147 000 emplois en octobre. La population active baisse de 0.1%, à la suite d'une augmentation extraordinaire le mois précédent.

Le déficit commercial se stabilise en octobre, après s'être accru pendant la plus grande partie du premier semestre de l'année. La hausse de 3% des exportations, qui atteignent \$40 milliards US et une croissance de 2% des importations, à \$51 milliards, se traduisent par une réduction minime du déficit commercial. Par contre, le déficit avec le Japon s'accroît de 14% pour atteindre \$6.1 milliards, son niveau le plus élevé en près de sept ans, car les dépenses aux États-Unis dépassent de loin la demande au Japon.

Steady signs of economic strength continued in the **United Kingdom**. Both consumer spending and exports maintained their growth, while unemployment fell further. The third quarter trade deficit of 2.4 billion pounds sterling was the lowest since early 1991, as non-oil exports gained 2% while import volumes were flat.

Third quarter GDP grew 0.5% in **Japan**, bolstered by a recovery in housing-related spending. On the heels of a similar contraction in GDP in the previous quarter, both the Bank of Japan and the Economic Planning Agency (EPA) agreed that no signs of a durable recovery exist. Capital investment intentions for the year to March fell 7.5%, while the reduction of excess inventories slowed and the surplus of production capacity grew. Even exports have eased, hampered by the sharp appreciation of the yen.

The labour market continued to deteriorate in November, as the unemployment rate rose to a six-year high of 2.8%, marking the third consecutive monthly increase. The ratio of job offers to jobs seekers fell further in the month to only 65 jobs for each 100 workers.

Industrial production shrank 5.1% in October, the largest monthly decline on record. The drop, however, was partly a reflection of September's sharp rise when companies boosted output prior to the end of their half-year accounting period.

The economy in the western half of **Germany** grew by 0.5% in the third quarter, after a similar rise in the previous quarter. The rise in real GDP was fuelled by consumer spending and the construction sector. With the exception of public spending, all elements of domestic demand picked up. Domestic industrial orders slipped 2.7% in October, but foreign orders surged 4.3%, indicating a future boost to exports. Unemployment in west Germany rose further in November, while inflation slowed.

Consumer spending was buoyant in the third quarter, rising 0.3% from year-earlier levels. Effective in the new year, however, taxes and premiums increase -- including higher oil taxes, pensions contributions, car insurance premiums and nursing care insurance.

On continue d'observer des signes soutenus de fermeté de l'économie au **Royaume-Uni**. Les dépenses de consommation et les exportations poursuivent leur croissance, tandis que le chômage continue de baisser. Le déficit commercial au troisième trimestre atteint 2.4 milliards de livres sterling et il est le plus bas depuis le début de 1991, compte tenu d'une hausse de 2% des exportations non pétrolières et de la stabilité du volume des importations.

Le PIB augmente de 0.5% au troisième trimestre au **Japon**, à cause de la reprise des dépenses reliées à l'habitation. Après une réduction identique du PIB le trimestre précédent, la Banque du Japon et l'Agence de planification économique (APE) s'entendent pour dire qu'aucun indice d'une reprise durable n'existe. Les dépenses d'investissements prévues pour l'année se terminant en mars baissent de 7.5%, tandis que la réduction des stocks excédentaires se ralentit et que l'excédent de la capacité de production s'accroît. Même les exportations se relâchent, gênées par la forte appréciation du yen.

Le marché du travail continue de se détériorer en novembre, alors que le taux de chômage s'accroît pour atteindre 2.8%, son niveau le plus élevé des six dernières années, ce qui en fait la troisième augmentation mensuelle consécutive. Le ratio des offres d'emploi aux demandeurs diminue une nouvelle fois au cours du mois pour tomber à seulement 65 emplois pour 100 travailleurs.

La production industrielle se replie de 5.1% en octobre, ce qui en fait la baisse mensuelle la plus forte jamais enregistrée. Cette diminution reflète toutefois en partie la forte augmentation de septembre, lorsque les compagnies avaient relevé la production avant la fin de leur période comptable semestrielle.

L'économie dans la partie occidentale de l'**Allemagne** augmente de 0.5% au troisième trimestre, après une progression semblable le trimestre précédent. L'accroissement du PIB réel est alimenté par les dépenses de consommation et le secteur de la construction. À l'exception des dépenses publiques, toutes les composantes de la demande intérieure se redressent. Les commandes industrielles intérieures se replient de 2.7% en octobre, mais les commandes de l'étranger s'accroissent de 4.3%, ce qui signifie que les exportations vont progresser. Le chômage dans la partie occidentale se détériore une nouvelle fois en novembre, tandis que l'inflation se ralentit.

Les dépenses de consommation sont fortes au troisième trimestre et augmentent de 0.3% par rapport à un an plus tôt. Toutefois, à compter du début de la nouvelle année, les impôts et les primes augmentent, ce qui comprend une majoration des taxes sur l'essence, des contributions aux régimes de retraite, des primes d'assurance-automobile et de l'assurance-maladie.



Unemployment in the west rose to a high of 2.5 million people in November, pushing the jobless rate to 7.8%. In the east, the number of jobless eased to 1.15 million from 1.17 million the month before. The rate of inflation, however, slackened in western Germany, rising 0.3% in November for an annual rate of 3.7%, down from 3.9% in October. Annual inflation peaked in July at 4.3%.

The **French** economy grew by 0.2% in the third quarter of the year, boosted by buoyant consumer spending and exports. Weakness remained, however, in manufacturing production, particularly in the automobile industry which contracted 3% in the three-month period. The third quarter gain followed a similar rise in the second quarter and sharp contractions in the previous two quarters. Despite the turnaround, unemployment continued to mount, climbing to a 12% rate in October from 11.8% in September, as the number of unemployed workers jumped another 40,000. Following earlier cuts in interest rates, the French franc recovered in December to trade above its former ERM limit for the first time since the currency trading bands were widened last summer.

Le chômage dans la partie occidentale augmente pour atteindre un sommet de 2.5 millions de personnes en novembre, et le taux de chômage passe ainsi à 7.8%. Dans la partie orientale, le nombre de chômeurs diminue, passant de 1.17 million le mois précédent à 1.15 million. Le taux d'inflation, par contre, se relâche dans la partie occidentale, avec une augmentation de 0.3% en novembre et un taux annuel de 3.7%, comparativement à 3.9% en octobre. L'inflation annuelle avait atteint un sommet de 4.3% en juillet.

L'économie de la **France** s'accroît de 0.2% au troisième trimestre de 1993, grâce à la poussée des dépenses de consommation et des exportations. La production manufacturière, par contre, reste faible, en particulier celle du secteur de l'automobile qui se replie de 3% au cours de la période de trois mois étudiée. La progression au troisième trimestre fait suite à une hausse identique au deuxième et à de fortes diminutions au cours des deux trimestres précédents. En dépit de ce retournement, le chômage continue de se dégrader et atteint 12% en octobre, contre 11.8% en septembre, alors que le nombre de travailleurs en chômage augmente de 40 000. Après d'autres réductions des taux d'intérêt, le franc se redresse en décembre pour s'échanger au-dessus de son ancienne limite MTE pour la première fois depuis l'élargissement des marges de fluctuation des devises, au cours de l'été.

## ECONOMIC EVENTS IN DECEMBER

### CANADA

The federal government announced that Gordon Thiessen, currently deputy governor, will succeed John Crow for the next 7-year term as Governor of the Bank of Canada in January.

The Ontario government introduced the first minimum corporate tax in Canada. The tax, which applies to corporations having more than \$10 million a year in revenues or assets of more than \$5 million, will be phased in over three years, starting at 2% of profits in 1994, 3% in 1995 and 4% in 1996. The government expects tax revenues of \$10 million in 1994, rising to near \$100 million annually by 1996.

Ontario passed legislation on employment equity which will require public sector employers with 10 or more workers and private sector employers with 50 or more employees to prepare a three-year plan with hiring targets and timetables to make their workforces more reflective of the surrounding community. A progress report will have to be filed every three years to the Employment Equity Commission and fines up to \$50,000 will be levied on companies for non-compliance.

The Ontario government announced plans to extend the Ontario Home Ownership Savings Plan indefinitely. OHOSP allows individuals and couples to save for the purchase of a first home and claim tax credits for doing so. The cutoff for establishing new plans was December 31st.

The Quebec government reached an agreement with two of its largest public sector unions to freeze wages for two years, saving the government \$1.4 billion, and to negotiate productivity gains of \$171 million through cuts in overtime and absenteeism. The unions represent about 150,000 of the province's 370,000 public employees.

The Quebec government revealed a three-year \$1 billion economic recovery plan aimed at creating 47,000 new jobs. The plan includes \$350 million for regional job creation and \$100 million to return 33,000 people on social assistance to the workforce.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN DÉCEMBRE

### CANADA

Le gouvernement fédéral annonce que Gordon Thiessen, présentement premier sous-gouverneur, remplacera John Crow comme prochain gouverneur de la Banque du Canada. Son mandat de sept ans à la Banque du Canada débute en janvier.

L'Ontario impose le premier impôt minimum sur les sociétés au Canada. Cet impôt, qui vise les sociétés dont les recettes dépassent \$10 millions par année ou dont l'actif est supérieur à \$5 millions, sera mis en oeuvre progressivement en trois ans et s'élèvera à 2% des bénéfices en 1994, 3% en 1995 et 4% en 1996. La province s'attend à des recettes fiscales de \$10 millions en 1994, qui augmenteront pour atteindre près de \$100 millions par an en 1996.

L'Ontario adopte une législation concernant l'équité en matière d'emploi qui oblige les employeurs du secteur public comptant au moins dix salariés et les employeurs du secteur privé comptant au moins 50 salariés à préparer un plan triennal comportant des objectifs et des calendriers d'embauche afin que leurs effectifs reflètent mieux la communauté environnante. Un rapport d'étape doit être présenté à la Commission de l'équité en matière d'emploi. Des amendes pouvant atteindre \$50,000 seront imposées aux compagnies qui ne respectent pas la loi.

L'Ontario annonce son intention de prolonger pour une période indéfinie le régime d'épargne-logement. Ce régime permet aux personnes et aux couples d'épargner pour l'achat de leur première maison et de réclamer des crédits d'impôt à cette fin. La date limite pour l'établissement de nouveaux plans était le 31 décembre.

La province de Québec et deux de ses plus importants syndicats du secteur public conviennent de geler les salaires pendant deux ans, ce qui permettra à l'administration d'économiser \$1.4 milliard et de négocier des gains de productivité de \$171 millions grâce à une réduction du temps supplémentaire et de l'absentéisme. Les syndicats regroupent environ 150,000 des 370,000 salariés de la fonction publique provinciale.

Le Québec annonce un plan de reprise de trois ans de \$1 milliard qui devrait créer 47,000 nouveaux emplois. Ce plan comprend \$350 millions pour la création d'emplois régionaux et \$100 millions pour ramener dans la population active 33,000 assistés sociaux.



The Alberta government announced a 5% cut in the salary portion of provincial grants for hospitals, school boards and universities and provincial employees. While the cuts are aimed at salaries, it will be up to the individual boards and bargaining units to impose wage rollbacks.

The federal government closed all but one Atlantic Canada cod fishery on December 20 and curtailed catches of other species, resulting in a further loss of 5,000 jobs. The collapse of fish stocks has put about 35,000 people in Atlantic Canada out of work.

The basic unemployment insurance premium rate will rise 2.3% on January 1 to \$3.07 for every \$100 of insurable earnings, and the maximum insurable earnings will rise 4.7% to \$780 a week. The combined increases result in a total payroll deduction jump of 7.1% to \$23.95 a week for an estimated 30% of workers earning over \$38,740 a year.

Two Bell Canada unions voted in favour of a four-day, 36-hour workweek to avoid layoffs. Workers will also take five unpaid days off in 1994 in exchange for a guarantee of no layoffs during the year, while managers at all levels face a 10% reduction in compensation. Bell expects the cuts to reduce 1994 operating expenses by \$466 million.

The Royal Bank Group announced 4,100 job cuts for next year. The majority are expected to be achieved through attrition and early retirement packages, leaving about 500 workers to be laid off.

The St. Lawrence Seaway closed on December 20 for the season. Cargo moved through the Montreal-Lake Ontario section rose by half-a-percentage-point in 1993, despite the loss of grain shipments to Russia at mid-year.

L'Alberta annonce une réduction de 5% de la composante salariale des subventions provinciales destinées aux hôpitaux, aux commissions scolaires et aux universités de même qu'aux salariés provinciaux. Ces réductions visent les traitements, mais ce seront les commissions et les unités de négociation qui décideront des réductions salariales.

Le 20 décembre, le gouvernement fédéral ferme toutes les pêcheries à la morue sauf une de la région de l'Atlantique. Il réduit par ailleurs les prises d'autres espèces, ce qui se traduit par la perte de 5,000 nouveaux emplois. La disparition des bancs de poisson a entraîné la mise au chômage de 35,000 personnes environ dans la région de l'Atlantique.

Le taux de base des primes d'assurance-chômage va augmenter de 2.3% le 1<sup>er</sup> janvier 1994 pour atteindre \$3.07 pour chaque tranche de \$100 des gains assurables. Les gains assurables maximums augmenteront de 4.7% pour atteindre \$780 par semaine. Les augmentations combinées se traduiront par un bond de 7.1% des déductions de la paie et ces dernières seront de \$23.95 par semaine pour environ 30% des travailleurs qui gagnent plus de \$38,740 par année.

Deux syndicats de Bell Canada acceptent une semaine de travail de quatre jours et de 36 heures afin d'éviter des mises à pied. Les travailleurs prendront cinq jours de congé non payé en 1994 en échange de la garantie qu'il n'y aura pas de mises à pied pendant l'année. Les gestionnaires de tous les niveaux verront leur rémunération diminuer de 10%. Bell espère ainsi réduire les dépenses d'exploitation en 1994 de \$466 millions.

Royal Bank Group annonce 4,100 suppressions d'emplois en 1994. La plus grande partie se fera par attrition et par des retraites anticipées. Environ 500 salariés seront mis à pied.

La Voie maritime du Saint-Laurent ferme le 20 décembre pour la saison. Les cargaisons qui passent par la section Montréal-Lac Ontario ont augmenté de un demi-point en 1993, malgré la baisse des livraisons de blé à la Russie au milieu de l'année.

## WORLD

The Uruguay Round of negotiations of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which began in 1986, concluded on December 15. The signed agreement will lower trade barriers worldwide and has stronger rules to protect exporters and a more effective system to settle trade disputes.

The German government made large cutbacks in its social welfare program, trimming unemployment benefits, child-support payments and job-retraining programs. The reforms, which take effect January 1, are expected to reduce next year's federal budget deficit by about \$12 billion (US). The package also increases the gasoline tax, giving Germany one of the most expensive gasoline rates in Europe.

Germany's Volkswagen AG, Europe's biggest auto maker, announced plans for a four-day, 29-hour workweek commencing in January. The company had threatened to cut 30,000 jobs at six plants unless the workweek was reduced. Workers will give up about 10% of their gross annual pay (about \$3,500 US).

Britain unveiled its annual budget, with 1.75 billion pounds sterling in new taxes (\$2.6 billion US) and 10 billion pounds sterling in spending cuts over the next three years.

## MONDE

L'Uruguay Round des négociations de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT), qui avait commencé en 1986, prend fin le 15 décembre. L'accord signé prévoit une réduction des barrières tarifaires à l'échelle mondiale, des règles plus strictes pour protéger les exportateurs et un système plus efficace pour le règlement des conflits commerciaux.

Le gouvernement de l'Allemagne effectue d'importantes réductions dans son programme de bien-être social. Il diminue les prestations d'assurance-chômage, les paiements de soutien aux enfants et les programmes de recyclage professionnel. Ces réformes, qui entrent en vigueur le 1er janvier 1994, devraient réduire le déficit du budget fédéral de \$12 milliards US environ. Ce train de mesures prévoit par ailleurs un relèvement de la taxe sur l'essence, dont le taux deviendra un des plus élevés en Europe.

Volkswagen AG (Allemagne), qui est le premier fabricant d'automobiles d'Europe, annonce son intention d'introduire une semaine de 4 jours et de 29 heures en janvier. La compagnie avait menacé de supprimer 30,000 emplois dans six usines si la semaine de travail n'était pas réduite. Les travailleurs réduiront de 10% environ leur paie annuelle brute (\$3,500 US environ).

L'Angleterre dépose son budget annuel, qui prévoit \$1.75 milliard de livres (\$2.6 milliards US) sous forme de nouveaux impôts et 10 milliards de livres sterling de réductions des dépenses au cours des trois prochaines années.



# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get  
off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for...*

... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-ménings jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez...*

... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



## UNEMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT INSURANCE: AN UPDATE

par F. Roy\*

### Highlights

- Until recently, UI claims received were a good leading indicator of turning points in unemployment. Claims received led turning points in unemployment by an average of 10 months during the 1980s and 1990s, the best lead among the most commonly-used labour market indicators.
- However, UI claims were not always a reliable guide to the economy. In close to one out of every three months, claims received went in the opposite direction to that of the unemployment cycle.
- People who collect unemployment insurance exclude important groups of people who are recorded as unemployed. These groups have increased rapidly in number during the last recession, creating a widening gap between the number of unemployed and those receiving benefits.
- This divergence reflects several new and important changes in the labour market during the last recession. In particular, the long-term unemployed who have exhausted benefits has soared, while students and the self-employed have accounted for more of the unemployed, opening the gap between the number of unemployed and people receiving benefits to 623,000 recently, up almost 400,000 from 232,000 in 1989.
- The unemployed who last worked more than 12 months ago have gone from a low of 134,000 in 1989 to 361,800 in 1993, an increase of 228,000 persons. The self-employed before becoming unemployed rose from 35,900 to 68,800. The unemployed who never worked went from 29,800 to 69,900. Unemployed full-time students increased from 74,000 in 1988 to 109,000 in 1992.

\* Assistant chief, *Current Analysis*  
(613-951-3627).

## LES CHÔMEURS ET L'ASSURANCE-CHÔMAGE : UNE MISE À JOUR

par F. Roy\*

### Faits saillants

- Jusqu'à récemment, les demandes reçues d'assurance-chômage étaient un bon indicateur avancé des sommets et des creux du chômage. Les demandes reçues d'a.-c. ont précédé en moyenne d'environ 10 mois les retournements du chômage durant les années 1980 et 1990, ce qui en fait, parmi les indicateurs du marché du travail les plus couramment utilisés, celui dont l'avance est la meilleure.
- Cependant, les demandes reçues n'ont pas toujours été un guide fiable de la conjoncture. Près d'un mois sur trois, les demandes reçues ont varié dans une direction opposée à celle du cycle du chômage.
- Les bénéficiaires d'a.-c. excluent d'importants groupes de chômeurs. Ces groupes se sont accrus rapidement au cours de la dernière récession, ce qui a agrandi l'écart entre le nombre de chômeurs et ceux qui reçoivent des prestations.
- Cet écart traduit plusieurs nouveaux et importants changements dans le marché du travail durant la dernière récession. Plus particulièrement, le nombre de chômeurs à long terme qui ont épuisé leurs prestations d'a.-c. a considérablement augmenté, tandis qu'un nombre beaucoup plus grand d'étudiants et de personnes qui étaient à leur compte sont devenus chômeurs. Ceci a agrandi l'écart entre le nombre de chômeurs et les bénéficiaires d'a.-c. à 623,000, soit près de 400,000 de plus que l'écart de 232,000 enregistré en 1989.
- Les chômeurs dont le dernier emploi rémunéré remonte à plus de douze mois passent par un creux de 134,000 en 1989 à 361,800 en 1993, soit une hausse de 228,000 personnes. Les travailleurs à leur compte avant de devenir chômeurs passent de 35,900 à 68,800. Les chômeurs qui n'ont jamais travaillé augmentent de 29,800 à 69,900. Les chômeurs étudiants à plein temps passent de 74,000 en 1988 à 109,000 en 1992.

\* Chef adjointe, *Analyse de conjoncture*  
(613-951-3627).



## Introduction

Users regularly compare unemployment insurance statistics with the estimates of the number of unemployed in Statistics Canada's Labour Force Survey. More particularly, unemployment insurance claims received are used to anticipate changes in the labour market, since they often reflect the first step for persons between employment and unemployment. Thus, for example, the fact that the decline in UI claims received beginning in early 1991 has continued this year usually would suggest that a significant decline in unemployment is imminent. However, for some time now there has been a discrepancy between the evolution of unemployment insurance claims and the number of unemployed in the LFS, reflecting different concepts and data sources.

This study has two objectives. The first is to reexamine the relationship between the number of claims received and the number of unemployed in the Labour Force Survey discussed recently by Ruth Barnes and André Picard in their 1992 article in the annual supplement to *Unemployment Insurance Statistics*. This article shows that the number of claims received provided a fairly accurate forecast of future unemployment levels. The second is to extend the analysis a little further in order to describe the factors that sometimes prevent the data on claims received from fully and promptly anticipating changes in the labour markets.

## UI Claims and Unemployment

Like Barnes and Picard, we have used the common statistical technique of correlation analysis to test to what degree a change in UI claims received is on average expressed by a change in the number of unemployed, and we obtain similar results. Table 1 shows that there is a fairly close relationship, with 80% of the claims received influencing the number of unemployed five to six months later. (A coefficient of correlation equal to 1 would mean that all changes in the number of claims received are expressed by a change of similar size in the number of unemployed).

Since people applying for unemployment benefits usually have just become unemployed, there is no theoretical reason explaining why claims received provide forecasts of future unemployment levels. However, in practice claims do lead unemployment. The correlation index used above is an average measure for the entire period. Claims received are leading indicators because they anticipate the highs and lows of the

## Introduction

On établit régulièrement des comparaisons entre les statistiques tirées du programme d'assurance-chômage et les estimations du nombre de chômeurs d'après l'enquête sur la population active de Statistique Canada. Plus particulièrement, puisqu'elles retracent souvent la première étape pour les personnes entre l'emploi et le chômage, on se sert des demandes reçues d'assurance-chômage pour anticiper les variations sur le marché du travail. Ainsi, par exemple, le fait que la chute des demandes reçues d'assurance-chômage amorcée au début de 1991 se poursuit encore cette année avait laissé croire à l'imminence d'un recul marqué du chômage. Il y a cependant depuis un certain temps un écart entre l'évolution des demandes reçues d'assurance-chômage et le nombre de chômeurs selon l'EPA parce que les deux sources de données diffèrent et que les concepts sur lesquels elles sont fondées ne sont pas les mêmes.

La présente étude a deux objectifs. Le premier est de réexaminer la relation entre le nombre de demandes reçues et le nombre de chômeurs selon l'enquête sur la population active qu'ont récemment abordée Ruth Barnes et André Picard dans leur article publié en 1992 du supplément annuel de la publication *Statistiques sur l'assurance-chômage*. Cet article démontre que le nombre de demandes reçues a prédit avec une précision assez élevée les niveaux futurs du nombre de chômeurs. Le deuxième objectif est de pousser un peu plus loin l'analyse pour décrire les facteurs qui empêchent parfois les données sur les demandes reçues d'anticiper pleinement et rapidement les variations sur les marchés du travail.

## Demandes d'a.-c. reçues et chômage

À l'instar de Barnes et Picard, nous avons utilisé la technique statistique courante qu'est l'analyse de corrélation pour tester dans quelle mesure une variation des demandes reçues d'assurance-chômage se traduit en moyenne par une variation du nombre de chômeurs, et nous obtenons des résultats similaires. Le tableau 1 montre qu'il existe une assez forte relation, alors que 80% du nombre de demandes reçues influence le nombre de chômeurs 5 à 6 mois plus tard. (Un coefficient de corrélation égal à 1 signifierait que toutes les variations du nombre de demandes reçues se traduisent par une variation de même grandeur dans le nombre de chômeurs).

En théorie, puisque les personnes font habituellement une demande de prestation ordinaire dès le moment où elles deviennent chômeuses, il n'y a pas de raison expliquant pourquoi les demandes reçues prévoient à l'avance l'évolution future du chômage. Cependant, en pratique elles le font. La statistique de corrélation utilisée plus haut est une mesure moyenne pour toute la période. Les demandes reçues sont avancées parce qu'elles anticipent les sommets et les

Table 1

**Coefficient of Correlation Between the Number of Claims Received and the Number of Unemployed in Following Months, 1981-1992**

Correlation coefficient

Coefficient de corrélation

0.63  
0.69  
0.74  
0.77  
0.79  
0.80  
0.80

Tableau 1

**Coefficient de corrélation entre le nombre de demandes reçues et le nombre de chômeurs au cours des mois suivants, 1981-1992**

Number of months later

Nombre de mois plus tard

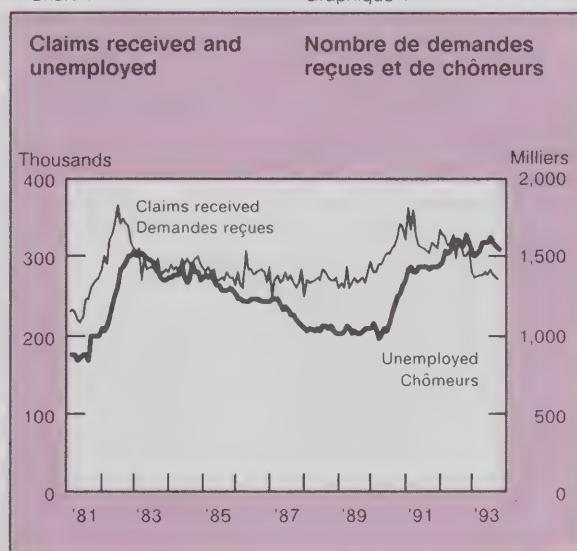
0  
1  
2  
3  
4  
5  
6

economy in terms of production and unemployment. As Table 2 indicates, UI claims received led by an average of about 10 months changes in unemployment during the 1980s and 1990s. Chart 1 also shows this. An increase in UI claims received can be associated with each of the economic slowdowns in the last 25 years, although they preceded by a variable number of months the highs in unemployment (recorded in October 1972, November 1975, September 1978, December 1982 and November 1992). However, the advance in signalling turning points in unemployment was shorter in the 1970s when the two series sometimes signalled a turnaround at virtually the same moment.

Why it is that in recent years UI claims received had increasingly led a turn in rather than accompany unemployment? The possible reasons are related to the seriousness of the two most recent recessions. In the first place, during difficult times other family members may join the labour force and in turn become unemployed without entitlement to benefits during the extended unemployment of the principal breadwinner. (Giving support to this notion, participation rates of women with a spouse unemployed or not in the labour force moved with the business cycle in the 1980s and 1990s). Secondly, cyclical fluctuations in unemployment

Chart 1

Graphique 1



creux de l'économie relatifs à la production et au chômage. Tel qu'indiqué au tableau 2, les demandes reçues d'assurance-chômage ont précédé en moyenne d'environ 10 mois les retournements du chômage durant les années 1980 et 1990. Le graphique 1 le montre également. On peut associer une augmentation des demandes reçues d'assurance-chômage à chacun des ralentissements économiques des 25 dernières années, même si elles ont précédé d'un nombre variable de mois ces sommets du nombre de chômeurs enregistrés en octobre 1972, novembre 1975,

septembre 1978, décembre 1982 et novembre 1992. Cependant, l'avance à signaler les retournements du chômage était moins grande au cours des années 1970 lorsque, parfois même, les deux séries ont signalé un retournement pratiquement au même moment.

Pourquoi, de plus en plus ces dernières années, les demandes reçues d'assurance-chômage ont signalé à l'avance plutôt qu'au même moment un retournement du chômage? Les raisons qu'on peut soulever pour l'expliquer sont reliées à la gravité des deux dernières récessions. Tout d'abord, durant les temps difficiles, d'autres membres d'une famille peuvent se joindre à la population active et devenir chômeurs à leur tour sans droit de prestations alors que la période de chômage du principal gagne-pain se prolonge. (À l'appui de cette notion, on a remarqué que le taux d'activité des femmes dont le conjoint était en chômage ou inactif a évolué de façon cyclique durant les années 1980-1990). Ensuite, les fluctuations cycliques du chômage s'expliquent de



Table 2

## Lead Time of Labour Market Indicators\*

Tableau 2

## Avance moyenne d'indicateurs du marché du travail\*

	Average advance in months			
	Avance moyenne en mois			
Indicator	At troughs	At peaks	At peaks and troughs	Number of false signals
Indicateurs	Aux creux	Aux pics	Aux pics et creux	Nombre de faux signaux
Persons who, in the LFS – Personnes qui, selon l'EPA:				
Are not in the labour force and have not looked for work because they think none is available – Sont inactives et n'ont pas cherché de travail car pensent qu'aucun est disponible	3	0.5	1.75	8
Have lost hours worked for economic reasons – Ont perdu des heures de travail pour des raisons économiques	8.5	11	9.75	26
Have worked overtime – Ont travaillé des heures supplémentaires	6.5	0.5	3.5	35
Have been temporarily laid off, as a percentage of employed persons – Ont été temporairement mises à pied, en pourcentage des personnes occupées	7	10	8.5	24
Are employed in more than one job – Occupent plus d'un emploi	(3)	6	1.5	11
Are employed in commercial services – Sont occupées dans les services commerciaux	(1)	5	2	23
UI claims received – Demandes reçues d'assurance-chômage	9.5	11	10.25	35

(x) Indicates a lag of x months.

\* Smoothed with a 5-month moving average.

(x) Indique un retard de x mois.

\* Lissés avec une moyenne mobile de 5 mois.

are increasingly explained more by a change in the duration of unemployment than by the influx of a large number of unemployed<sup>1</sup>. Thus, the number of newly unemployed, and unemployment insurance claims received, begins to decline while the number of unemployed has not yet peaked as a result of the greater number of unemployed who have been unemployed for a longer period. The newly unemployed and applications for unemployment insurance develop in tandem (Chart 2a) as do the total number of unemployed and those unemployed for 14 weeks or more (Chart 2b).

<sup>1</sup> It is the exit rates that vary, as was argued by Miles Corak in the September 1993 issue of this publication.

plus en plus par un changement de la durée du chômage plutôt que par l'afflux d'un grand nombre de chômeurs<sup>1</sup>. Ainsi, le nombre de nouveaux chômeurs tout comme les demandes d'assurance-chômage commencent déjà à décliner alors que le nombre de chômeurs n'a pas atteint son sommet, entraîné par le gonflement des chômeurs qui le sont depuis plus longtemps. Les nouveaux chômeurs et les demandes d'assurance-chômage évoluent en tandem (graphique 2a) comme le font le total des chômeurs et les chômeurs qui le sont depuis 14 semaines et plus (graphique 2b).

<sup>1</sup> Ce sont les taux de sortie qui varient, comme l'a fait valoir Miles Corak dans son étude spéciale du numéro de septembre 1993 de L'OEC.

Chart 2a

Graphique 2a

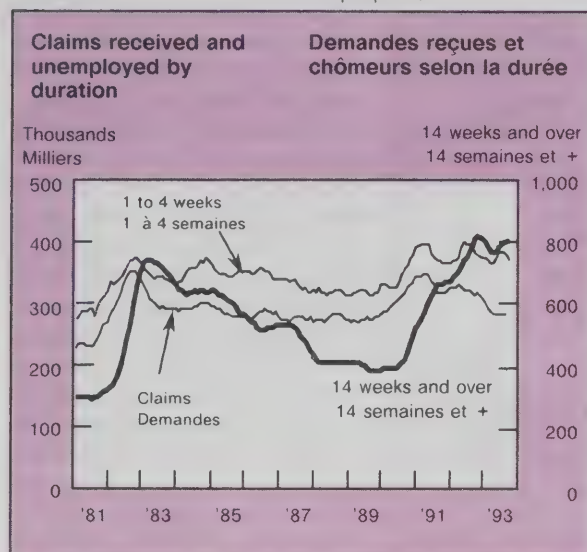
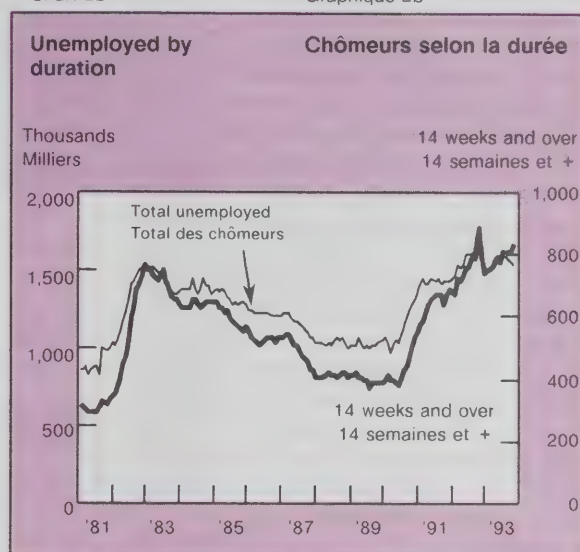


Chart 2b

Graphique 2b



UI claims are not a reliable guide to the economy. Comparing UI claims received to the business cycles shows that its error rate is extremely high. Table 2 shows, in fact, that although its lead is the best among a selection of cyclical labour market indicators, in close to once every three months the claims received vary in the opposite direction to that of the unemployment cycle. This means that one of every three times claims received anticipate the arrival or end of a cyclical phase that does not occur, even after smoothing the data. This unreliability is explained by the fact that the claims received and the estimate of the number of unemployed are drawn from different sources and the concepts and definitions are not the same. For example, although there was some stability in UI claims received after the decline in January and February 1993, the number of unemployed rose again for several months, since a large number of self-employed workers (who are ineligible for unemployment insurance) became unemployed in the LFS.

### Unemployment and People Receiving UI

In an article in the Winter 1989 issue of *Perspectives on Labour and Income*, Jean-Marc Lévesque explains that it is possible to reduce the discrepancy between the estimates in Statistics Canada's Labour Force Survey and the unemployment insurance program. Using the wealth of LFS information on the characteristics and activities of the unemployed and of persons not in the labour force, he adjusts the definitions of unemployment to create a series that

Les demandes reçues ne sont pas un guide fiable de la conjoncture. Si on compare au cycle d'affaires la série des demandes reçues d'assurance-chômage, on note que son taux d'erreur est très élevé. Le tableau 2 montre en effet que, bien que son avance soit la meilleure parmi un choix d'indicateurs cycliques du marché du travail, près d'un mois sur trois les demandes reçues varient dans une direction opposée à celle du cycle du chômage. Ceci veut dire qu'une fois sur trois, les demandes reçues prévoient l'arrivée ou la fin d'une phase cyclique qui ne se produit pas même une fois que les données ont été lissées. Ce manque de fiabilité s'explique entre autres par le fait que les demandes reçues et l'estimation du nombre de chômeurs sont tirées de sources différentes et que les concepts et définitions ne sont pas les mêmes. Ainsi, par exemple, alors qu'après la baisse en janvier et février, il y a eu une certaine stabilité des demandes reçues d'assurance-chômage, le nombre de chômeurs s'est redressé pendant quelques mois, un nombre élevé de travailleurs indépendants (qui ne sont pas éligibles à l'assurance-chômage) devenant chômeurs dans l'EPA.

### Les chômeurs et les bénéficiaires d'a.-c.

Jean-Marc Lévesque explique dans un article de *L'emploi et le revenu en perspective* publié à l'hiver 1989 qu'il est possible de réduire l'écart entre les estimations provenant de l'enquête sur la population active de Statistique Canada et du programme d'assurance-chômage. Grâce à l'abondance des renseignements de l'EPA sur les caractéristiques et les activités des chômeurs et des inactifs, il ajuste les définitions du chômage pour créer une série qui se rapproche des bénéficiaires de prestations ordinaires



approximates the regular beneficiaries without declared earnings, or what are called actual beneficiaries<sup>2</sup>. He calls this LFS series the potential beneficiaries. The LFS potential beneficiaries series was recently updated and is described in the second part of this study. In Chart 3 it is evident that the evolution of this unemployed index follows closely the trajectory of the regular beneficiaries without declared earnings, or actual beneficiaries. Indeed, on an annual basis, in each year since 1976 there have been an average of 321,000 more unemployed in the LFS than there were actual UI beneficiaries, while the gap between the LFS number of potential beneficiaries and the actual beneficiaries was just under 44,000 each year.

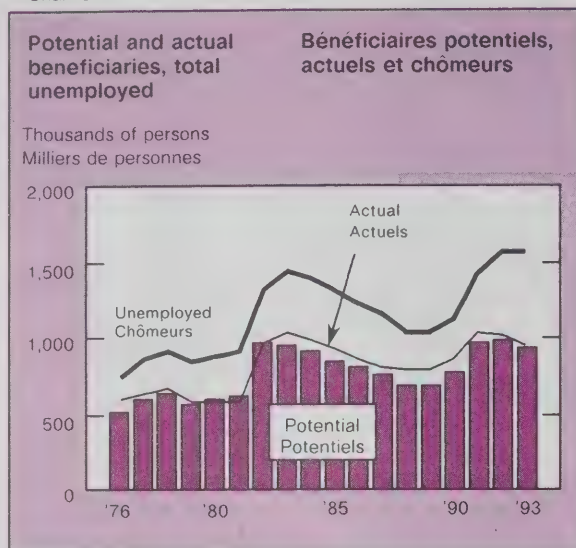
The LFS series referred to as potential beneficiaries, which is the subject of this study, excludes the following groups of unemployed, who fail to qualify for unemployment insurance benefits:

- aged 65 and over
- full-time students
- persons who have never worked
- those who last worked more than 12 months ago
- those who were self-employed before becoming unemployed or who were unpaid workers in a family business
- those who are still in the UI waiting period.

Statistics Canada also produces a second series on potential beneficiaries, which includes the "not in the labour force" who have lost their job within the last year and who have not looked

Chart 3

Graphique 3



selon l'enquête sur la population active qu'il y avait de bénéficiaires actuels d'assurance-chômage tandis que l'écart entre le nombre de bénéficiaires potentiels de l'EPA et les bénéficiaires actuels était de seulement un peu moins de 44,000 chaque année en moyenne.

La série de l'EPA désignée sous l'expression bénéficiaires potentiels et qu'on rapporte dans cette étude exclut les groupes de chômeurs suivants qui ne rencontrent pas les exigences du programme d'assurance-chômage:

- âgés de 65 ans et plus
- étudiants à plein temps
- n'ayant jamais travaillé
- dont le dernier emploi remonte à plus de 12 mois
- qui étaient à leur compte avant de devenir chômeur ou étaient des travailleurs familiaux non rémunérés
- dont la période d'attente n'est pas terminée.

Statistique Canada produit également une deuxième série de bénéficiaires potentiels qui inclut les inactifs ayant perdu leur emploi au cours de la dernière année et qui n'ont pas cherché de travail. Cette série, qui n'est

<sup>2</sup> The regular beneficiaries without declared earnings series, derived from the unemployment insurance program, approximates the LFS unemployment concept. It excludes recipients of benefits paid for work absences due to sickness, accident or maternity. In the LFS, these beneficiaries would generally be counted as employed or as outside the labour force. Also excluded are regular beneficiaries who have declared earnings from employment. The LFS would classify these beneficiaries as employed.

<sup>2</sup> La série des bénéficiaires de prestations ordinaires sans gains déclarés tirée du programme d'assurance-chômage élimine quant-à-elle plusieurs différences conceptuelles vis-à-vis la définition du chômage de l'EPA en excluant les bénéficiaires de plans spéciaux tels ceux couvrant l'absence du travail pour cause de maladie, d'accident ou de grossesse. Selon l'EPA, ces bénéficiaires sont classés parmi les personnes occupées ou les inactifs. Les bénéficiaires de prestations ordinaires sans gains déclarés excluent aussi les bénéficiaires de prestations ordinaires qui ont déclaré un revenu de travail puisque dans l'EPA, ces personnes sont comprises parmi celles qui sont occupées plutôt que parmi les chômeurs.

for work. This series, which is not analyzed in this article, can be used to bridge the two unemployment data sources for provinces with a limited supply of jobs. It may be obtained from the Labour Force Survey Sub-Division. It includes UI beneficiaries who are deemed "not in the labour force" in the LFS but who meet some other criteria.

Table 3 shows the increase during the 1990s in the size of some groups of LFS unemployed which do not qualify for unemployment insurance. Note, however, that these groups are not mutually exclusive, which means that the same individual may be included, for example, among the unemployed who have never worked and among the unemployed who are full-time students between the ages of 15 and 24. In contrast, the groups in Table 3 do not include all the unemployed who fail to qualify for unemployment benefits. For example, they do not include full-time students over the age of 24, or unemployed persons waiting for benefits. The purpose of the table is rather to explain the widening gap between the actual beneficiaries and the total number of unemployed in the Labour Force Survey. In any event, a fuller analysis of the connection between the unemployed and actual beneficiaries would also require consideration of the actual beneficiaries who are listed as "not in the labour force" in the LFS.

pas étudiée dans le présent article peut servir à rapprocher les deux sources de données sur le chômage au niveau de provinces où l'offre d'emploi est limitée. Elle peut être obtenue de la sous-division de l'enquête sur la population active. Elle comprend les bénéficiaires d'assurance-chômage qui sont considérés comme inactifs dans l'EPA mais qui répondent à certains autres critères.

On peut voir au tableau 3 jusqu'à quel point a augmenté au cours des années 1990, l'importance de certains groupes de chômeurs selon l'EPA qui ne rencontrent pas les exigences du programme d'assurance-chômage. Cependant, ces groupes ne sont pas mutuellement exclusifs, ce qui veut dire qu'une même personne peut être comprise, par exemple, parmi les chômeurs n'ayant jamais travaillé et se retrouver parmi les chômeurs qui sont des étudiants à plein temps âgés de 15 à 24 ans. À l'opposé, les groupes du tableau 3 ne comprennent pas tous les chômeurs qui ne rencontrent pas les exigences du programme d'assurance-chômage. Par exemple, ils ne comprennent pas les chômeurs étudiants à plein temps âgés de plus de 24 ans, ni les chômeurs en période d'attente de prestations. Le tableau sert plutôt d'exemple pour expliquer l'écart qui s'est élargi entre les bénéficiaires actuels et le nombre total de chômeurs selon l'enquête sur la population active. De toute manière, pour analyser de façon plus complète le rapprochement entre les chômeurs et les bénéficiaires actuels, il faudrait aussi considérer les bénéficiaires actuels qui sont classés parmi les inactifs dans l'EPA.

Table 3

**Select Groups of LFS Unemployed Who Do Not Qualify for Unemployment Insurance Benefits, (000s of persons)**

	Unemployed persons who never worked	Those who last worked more than 12 months ago	Self-employed or unpaid workers prior to becoming unemployed	Unemployed full-time students aged 15 to 24	Unemployed persons aged 65 and over
	Chômeurs n'ayant jamais travaillé	Chômeurs dont le dernier emploi rémunéré remonte à plus de 12 mois	Chômeurs à leur compte ou non rémunérés avant d'être chômeurs	Chômeurs de 15 à 24 ans étudiants à plein temps	Chômeurs âgés de 65 ans et plus
1993*	69.9	361.8	68.8		
1992	59.4	312.6	52.5	109.0	10.0
1991	43.1	222.2	48.5	93.0	8.0
1990	29.8	143.2	35.9	81.0	—
1989	30.6	134.0	36.7	75.0	4.0
1988	34.2	139.6	39.3	74.0	4.0
1987	45.6	176.1	43.6	85.0	5.0
1986	50.0	192.5	47.6	82.0	4.0
1985	57.6	236.4	52.2	87.0	4.0
1984	66.1	253.7	50.6	83.0**	4.0
1983	69.0	286.4	48.4	66.0	4.0
1982	58.0	178.7	39.6	56.0	5.0
1981	48.5	116.0	30.3	50.0	—

\* Seasonally adjusted average for the first nine months of 1993.

\*\* Starting in 1984, numbers are based on the eight months of school.

Tableau 3

**Groupes choisis de chômeurs selon l'EPA qui ne rencontrent pas les exigences du programme d'assurance-chômage, milliers de personnes**

	Chômeurs n'ayant jamais travaillé	Chômeurs dont le dernier emploi rémunéré remonte à plus de 12 mois	Chômeurs à leur compte ou non rémunérés avant d'être chômeurs	Chômeurs de 15 à 24 ans étudiants à plein temps	Chômeurs âgés de 65 ans et plus
1993*	69.9	361.8	68.8		
1992	59.4	312.6	52.5	109.0	10.0
1991	43.1	222.2	48.5	93.0	8.0
1990	29.8	143.2	35.9	81.0	—
1989	30.6	134.0	36.7	75.0	4.0
1988	34.2	139.6	39.3	74.0	4.0
1987	45.6	176.1	43.6	85.0	5.0
1986	50.0	192.5	47.6	82.0	4.0
1985	57.6	236.4	52.2	87.0	4.0
1984	66.1	253.7	50.6	83.0**	4.0
1983	69.0	286.4	48.4	66.0	4.0
1982	58.0	178.7	39.6	56.0	5.0
1981	48.5	116.0	30.3	50.0	—

\* Moyenne des données désaisonnalisées des neuf premiers mois de 1993.

\*\* À partir de 1984, les chiffres sont basés sur les huit mois d'année scolaire.



## Why has the Gap Widened?

The group that most explains why the gap has widened between UI beneficiaries and the LFS unemployed is the one that represents those who last worked more than 12 months ago. They have gone from a low of 134,000 in 1989 to 312,600 in 1992, an increase of 178,600. In fact, the increase so far in 1993 is much greater than the one following the 1982 recession, which supports those measures indicating that long-term unemployment is larger than ever (see Chart 4).

There is also a large number of persons who were self-employed or unpaid workers before becoming unemployed, but who are disqualified from benefits. Chart 5 shows this group of workers had greatly increased during the last five years and recently reached its highest level since 1972 as a percentage of total employment. This growth was fuelled by the rising number of business failures during the recession. However, this group has also generated around 40% of the growth in total employment since the recovery in jobs began in April 1992, another manifestation of the changes that occurred in the labour market in the early 1990s.

## Pourquoi l'écart s'est-il élargi?

Le groupe qui explique le plus pourquoi l'écart s'est agrandi entre les bénéficiaires d'assurance-chômage et les chômeurs de l'EPA est celui qui représente les chômeurs dont le dernier emploi rémunéré remonte à plus de 12 mois. Ils passent par un creux de 134.0 milliers en 1989 à 312.6 milliers de chômeurs en 1992, soit une hausse de 178.6 milliers. En fait, jusqu'à maintenant en 1993 la hausse est beaucoup plus importante qu'à la suite de la récession de 1982, ce qui appuie les mesures qui démontrent que le chômage de longue durée est plus important que jamais (voir le graphique 4).

Il y a aussi dans l'ensemble des chômeurs qui ne peuvent recevoir de prestations d'assurance-chômage un grand nombre de personnes qui étaient à leur compte ou avaient un emploi non rémunéré avant de devenir chômeurs. Le graphique 5 montre que ce groupe de travailleurs avait beaucoup augmenté au cours des derniers cinq ans et atteignait récemment en proportion de l'emploi total son plus haut niveau depuis 1972. Cette croissance était alimentée par l'augmentation des faillites d'entreprises alors que la récession sévissait. Cependant, ce groupe a aussi généré environ 40% de la croissance de l'emploi total depuis la reprise de l'emploi en avril 1992, une autre manifestation des changements survenus sur le marché du travail au tournant des années 1990.

Chart 4

Graphique 4

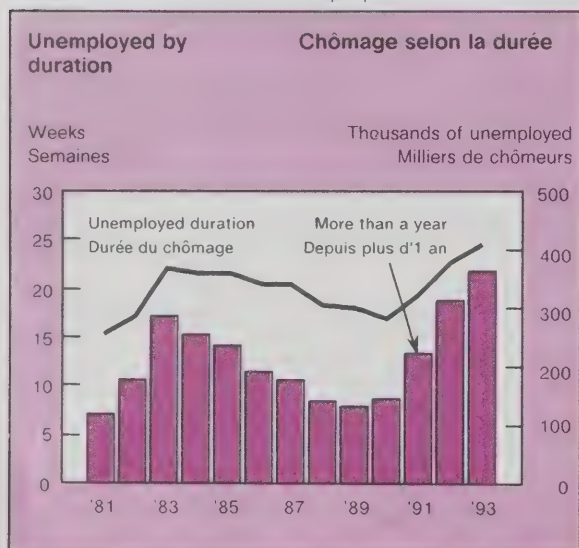
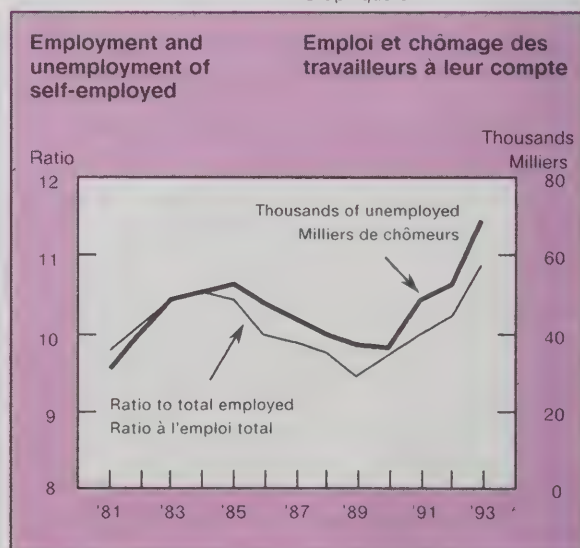


Chart 5

Graphique 5



The increase in the number of unemployed full-time students between 15 and 24 years of age is also more pronounced than it was following the 1982 recession. As Chart 6 indicates, the student population has increased rapidly during the 1990s. While it remained fairly steady at about 1.45 million a year between 1975 and 1988, the student population leaped by just over 200,000 between September 1988 and September 1993, even as the number of young people declined by about 150,000. A parallel large increase was registered in the number of student unemployed.

In contrast, there has been a faster rise in the unemployed who have never worked than there was after the 1982 recession (Chart 7), due to the lower demographic weight of the 15 to 24 age group and the greater number of them in school. At the same time, their labour force participation rate has declined more sharply than after the 1982 recession, while the number of discouraged workers has increased much less during the recent recession than during 1982.

L'augmentation du nombre de chômeurs étudiants à plein temps âgés de 15 à 24 ans est aussi plus marquée qu'elle ne l'a été suite à la récession de 1982. Comme on peut le voir au graphique 6, la population étudiante a fortement augmenté durant les années 1990. Après avoir peu varié autour de 1,45 millions de personnes par an de 1975 à 1988, entre septembre 1988 et septembre 1993 seulement, la population étudiante a bondi d'un peu plus de 200,000 personnes même si la population des 15 à 24 ans baissait d'environ 150,000. Parallèlement, le nombre de chômeurs étudiants a fortement augmenté.

À l'opposé, il y a maintenant une hausse plus importante de chômeurs n'ayant jamais travaillé qu'après la récession de 1982 (voir le graphique 7) alors que le poids démographique des 15 à 24 ans baisse de façon marquée et qu'un plus grand nombre d'entre eux sont aux études. Parallèlement, leur taux d'activité a baissé de façon beaucoup plus marquée qu'après la récession de 1982. En même temps, le nombre de travailleurs découragés a beaucoup moins augmenté au cours de la dernière récession qu'au cours de celle de 1982.

Chart 6

Graphique 6

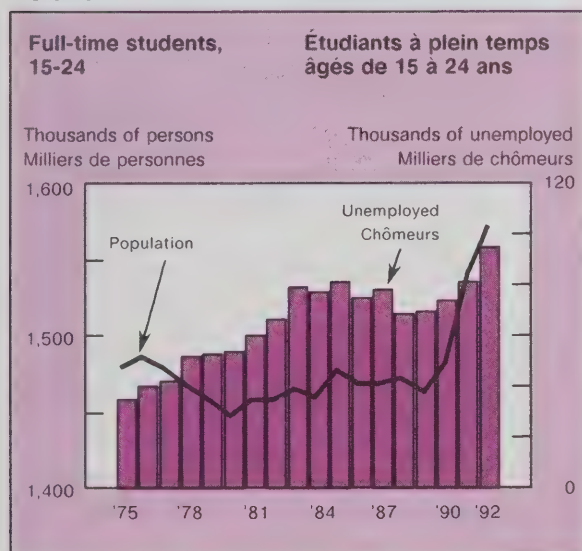
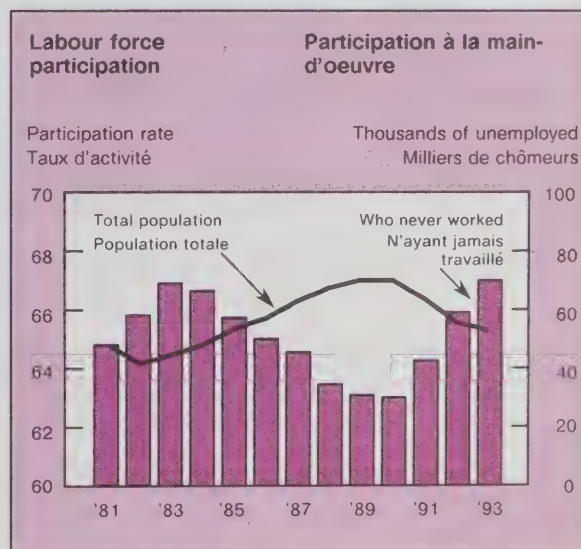


Chart 7

Graphique 7





**CONCLUSION**

This study shows that there has been a close relationship between the number of unemployment insurance claims received and future changes in unemployment. The degree to which claims received constitute advance signals of changes in unemployment varies greatly but tends to strengthen in the 1980s and 1990s when the recessions were more serious. However, as long as the number of unemployed who are disqualified from UI benefits is increasing, particularly long-term unemployed who simply exhaust their benefits, the decline in UI claims received is not followed by an equal decrease in the number of unemployed a few months later. Recently, most of these groups have continued to increase in size until the third quarter of 1993, while UI claims received fell steadily. This implies that the close to 25% decline in UI claims received since their February 1991 peak may not be followed in the near-term by an equivalent decrease in the number of unemployed, which would then continue to improve at only a timid pace compared to past recoveries.

**CONCLUSION**

Cette étude démontre qu'il y a eu une forte relation entre le nombre de demandes d'assurance-chômage reçues et les variations futures du chômage. L'avance avec laquelle les demandes reçues signalent les retournements du chômage est très variable même si elle tend à augmenter au cours des années 1980 et 1990 avec la sévérité de ces récessions. Cependant, tant et aussi longtemps qu'augmente l'effectif de ces groupes de chômeurs qui sont exclus des bénéficiaires d'assurance-chômage, en particulier les chômeurs de longue durée qui ont épuisé leurs prestations, la baisse des demandes reçues d'assurance-chômage ne se traduit pas quelques mois plus tard par un nombre égal de chômeurs en moins. L'effectif de la plupart de ces groupes continuait de croître jusqu'à récemment au troisième trimestre de 1993 alors que les demandes reçues d'assurance-chômage baissaient de façon régulière. On ne peut donc anticiper que la baisse de près de 25% des demandes reçues d'assurance-chômage depuis leur sommet de février 1991 se traduise dans l'immédiat par une diminution correspondante du nombre de chômeurs, lesquels devraient continuer de s'améliorer à un rythme seulement timide par rapport aux reprises passées.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics – Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques – comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



# Find out the inside story on 20% of the labour force

**U**ncovering the latest labour changes in the public sector can be tough. But now there's a publication to help.

**Public Sector Employment and Remuneration 1991/92, (With Historical Data from 1987)** gives you reliable data, consistent comparisons, and concise analysis on the changing levels of public sector employment.

This publication brings you all the facts! **Public Sector Employment and Remuneration 1991/92** provides you with the most up-to-date public sector employment statistics, including for the first time, FULL COVERAGE OF THE PUBLIC SECTOR and new **CENSUS METROPOLITAN AREA DATA** for federal and local governments.

This valuable working tool will help you to:

- Chart changes in public sector employment: nationally, provincially and locally.
- Make direct comparisons between employment levels: federal, provincial, inter-provincial, and municipal.

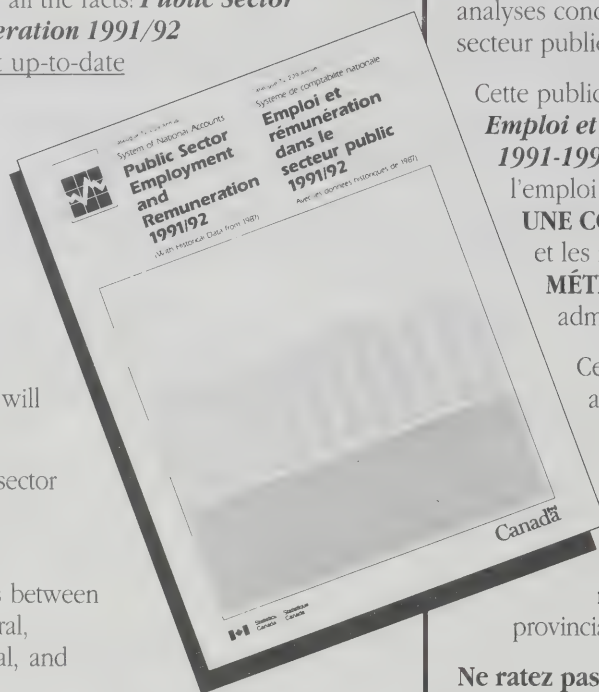
**Don't miss this opportunity** to get the information you need to understand where we are and make informed decisions about public sector employment strategies for the '90s.

**Order your copy of *Public Sector Employment and Remuneration* today!**

Each copy of **Public Sector Employment and Remuneration** (Catalogue no. 72-209) costs only \$39 in Canada (plus GST), US\$47 in the United States and US\$55 in other countries.

To order, write to **Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6**, or contact the nearest Statistics Canada Regional Office listed in this publication.

For faster ordering, call toll-free **1-800-267-6677** and use your VISA or MasterCard. Or **fax** your order to **(613) 951-1584**.



# Découvrez les faits réels qui touchent 20 % de la population active

**I**l est parfois difficile de se tenir informé des derniers développements survenus dans le dossier de l'emploi. Heureusement, il existe maintenant une nouvelle publication pour combler cette lacune.

**Emploi et rémunération dans le secteur public en 1991-1992, (Avec les données historiques de 1987)** fournit des données fiables, des comparaisons pertinentes et des analyses concises sur l'évolution du niveau d'emploi dans le secteur public.

Cette publication est une source de données factuelles. **Emploi et rémunération dans le secteur public en 1991-1992** vous offre les statistiques les plus récentes sur l'emploi dans le secteur public et, pour la première fois, UNE COUVERTURE COMPLÈTE DU SECTEUR PUBLIC et les nouvelles **DONNÉES SUR LES RÉGIONS MÉTROPOLITAINES DE RECENSEMENT** pour les administrations fédérale et locales.

Cet ouvrage de référence inestimable vous aidera à :

- représenter graphiquement l'emploi total dans le secteur public, à l'échelle nationale, provinciale et locale;
- établir des comparaisons directes entre les niveaux d'emploi dans les administrations fédérale, provinciales, interprovinciales et municipales.

**Ne ratez pas l'occasion** d'en savoir davantage sur la situation actuelle de l'emploi afin de pouvoir prendre des décisions éclairées sur les stratégies d'emploi à adopter pour le secteur public dans les années 1990.

**Commandez dès aujourd'hui votre exemplaire d'Emploi et rémunération dans le secteur public.**

**Emploi et rémunération dans le secteur public en 1991-1992** (n° 72-209 au Catalogue) est vendu seulement 39 \$ l'exemplaire au Canada (TPS en sus), 47 \$ US aux États-Unis et 55 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : **Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6** ou communiquez avec le bureau régional de Statistique Canada le plus proche (la liste figure dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, composez sans frais le **1-800-267-6677** et faites débiter votre carte VISA ou MasterCard. Il est aussi possible de passer votre commande par télécopier au **(613) 951-1584**.



# ORDER FORM

Statistics Canada

**MAIL TO:****PHONE:****FAX TO:****METHOD OF PAYMENT:**

Marketing Division  
Publication Sales  
Statistics Canada  
Ottawa, Ontario  
Canada K1A 0T6

(Please print)



1-800-267-6677

Charge to VISA or  
MasterCard. Outside  
Canada and the U.S. call  
(613) 951-7277. Please  
do not send confirmation.



(613) 951-1584

VISA, MasterCard and  
Purchase Orders only.  
Please do not send confir-  
mation. A fax will be treated  
as an original order.

Company

Department

Attention

Address

City

Province

( )

( )

Postal Code

Phone

Fax

Please ensure that **all information** is completed.

(Check only one)

☐ Please charge my: ☐ VISA ☐ MasterCard

Card Number

Signature

Expiry Date

☐ Payment enclosed \$

Please make cheque or money order payable to the  
Receiver General for Canada - Publications.

☐ Bill me later (Pre-payment required for all publications  
except subscriptions. Maximum credit \$500.)

☐ Purchase Order Number

(Please enclose)

Authorized Signature

Catalogue  
Number

Title

Date of  
Issue

or  
Indicate an  
"S" for  
subscriptions

Annual Subscription  
or Book Price

Canada  
\$

United  
States  
US\$

Other  
Countries  
US\$

Quantity

Total  
\$

▶ Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.

▶ GST Registration # R121491807

▶ Cheque or money order should be made payable to the  
Receiver General for Canada - Publications.

▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST. Foreign clients pay total amount in US funds  
drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

SUBTOTAL

DISCOUNT  
(if applicable)

GST (7%)  
(Canadian clients only)

GRAND TOTAL

PF 093022

## THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics  
Canada

Statistique  
Canada

Canada





# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada 1994* étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

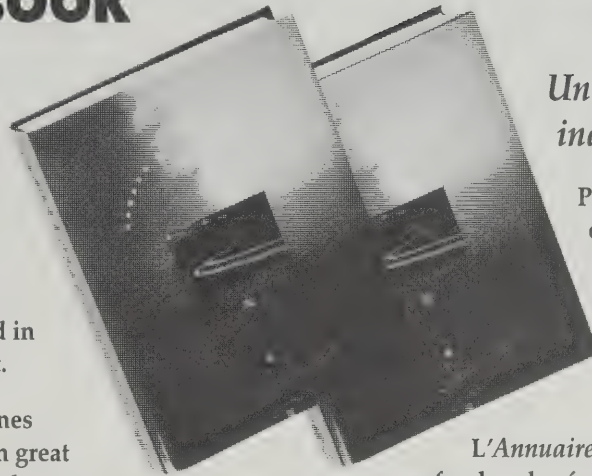
Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada 1994* (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.





# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. **L'aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel



# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Economic growth in Canada and the US at a 5-year high*

■ *Interest rates and inflation at 30-year lows*

■ *Retail sales weaken again even as autos and housing strengthen*

■ *Feature articles: A profile of growing small firms and the distribution of GDP*

■ *Croissance de l'économie la plus forte en 5 ans au Canada et aux É.-U.*

■ *Les taux d'intérêt et l'inflation à leur plus bas niveau en 30 ans*

■ *Nouvelle faiblesse des ventes au détail malgré les gains dans l'automobile et le logement*

■ *Études spéciales : Un profil des petites entreprises en croissance et La répartition du PIB*





# INTERESTED IN ACQUIRING A CANADIAN ORIGINAL?

Then **Canadian Social Trends** is the acquisition for you. A first on the Canadian scene, this journal is claiming international attention from the people who need to know more about the social issues and trends of this country.

Drawing on a wealth of statistics culled from hundreds of documents, **Canadian Social Trends** looks at Canadian population dynamics, crime, education, social security, health, housing, and more.

For social policy analysts, for trendwatchers on the government or business scene, for educators and students, **Canadian Social Trends** provides the information for an improved discussion and analysis of Canadian social issues.

Published four times a year, **Canadian Social Trends** also features the latest social indicators, as well as information about new products and services available from Statistics Canada.

## CANADIAN SOCIAL TRENDS

(Catalogue No. 11-008E) is \$34 annually in Canada, US\$40 in the United States and US\$48 in other countries.

To order, write to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# VOUS DÉSIREZ FAIRE L'ACQUISITION D'UNE OEUVRE ORIGINALE?

Alors **Tendances sociales canadiennes** est la publication qu'il vous faut. Première en son genre sur la scène canadienne, cette revue retient l'attention des gens d'ici et d'ailleurs qui désirent en savoir plus sur les questions sociales de l'heure au pays.

À l'aide d'abondantes statistiques extraites de nombreux documents, **Tendances sociales canadiennes** brosse le tableau de la dynamique de la population canadienne, de la criminalité, de l'éducation, de la sécurité sociale, de la santé, de l'habitation et de plusieurs autres sujets.

Que ce soit pour les analystes de la politique sociale, les analystes des tendances oeuvrant au sein des administrations publiques et du monde des affaires, les enseignants ou encore les étudiants, **Tendances sociales canadiennes** dégage l'information nécessaire à des discussions et des analyses approfondies relativement aux questions sociales.

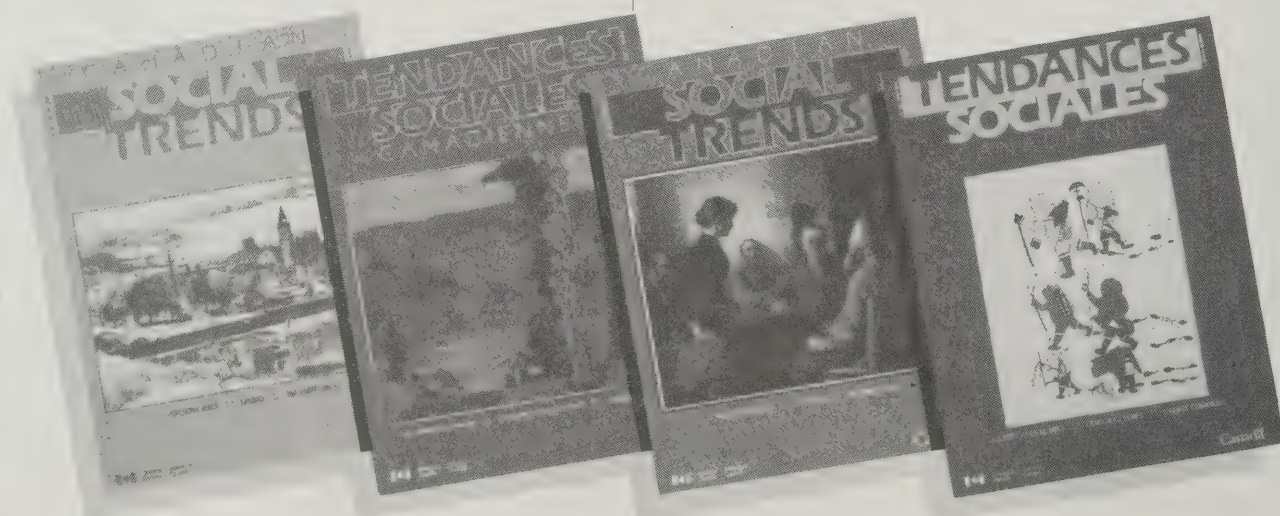
**Tendances sociales canadiennes** présente également les plus récents indicateurs sociaux de même que des renseignements relatifs aux produits et services qu'offre Statistique Canada.

## TENDANCES SOCIALES CANADIENNES

Ce trimestriel (No 11-008F au catalogue) se vend 34 \$ l'abonnement annuel au Canada, 40 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

February 1994

Février 1994



For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$26.00 per issue, US\$260.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$310.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 26 \$ US l'exemplaire, 260 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 310 \$ US par année

February 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 2 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Février 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 2 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its business and governments. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
---	----------------

Toll Free Order Only Line (Canada and United States)	1-800-267-6677
---	----------------

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressées à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
---	----------------

Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677
--	----------------

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du télécopieur 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada) \*

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

# Table of contents

# Table des matières

## Current Economic Conditions

Both Canada and the US ended the year on a strong note. Growth in the US was powered by the auto and housing sectors. While these sectors also picked up in Canada, overall household demand remained weak. This partly reflects sluggish incomes, which will be further depressed by a reversal in jobs in January, when much of North America went into a deep-freeze.

## Conditions économiques actuelles 1.1

Le Canada et les États-Unis finissent tous deux l'année sur une note positive. La croissance aux États-Unis est menée par les secteurs de l'automobile et du logement. Ces secteurs s'améliorent également au Canada mais l'ensemble de la demande des ménages demeure terne. Ceci traduit en partie la faiblesse des revenus, lesquels seront davantage comprimés en janvier par le renversement de l'emploi, au moment où une vague de froid touche presque toute l'Amérique du Nord.

## Economic Events

Bank Rate dips below 4%; cold weather and earthquakes rattle the United States.

## Événements économiques 2.1

Le taux d'escompte glisse sous les 4%; une vague de froid et des tremblements de terre frappent les États-Unis.

## Feature Article

### 1. "A profile of growing small firms"

This paper reports the results of a survey of small firms on what they feel are the reasons behind their success.

## Étude spéciale 3.1

### 1. "Un profil des petites entreprises en croissance"

Cet article analyse les résultats d'une enquête sur les petites entreprises concernant les facteurs qu'elles considèrent comme contribuant à leur croissance.

### 2. "The distribution of GDP"

New data allows us to look at the recent trend of output and prices in the business, government, and personal sectors.

### 2. "La répartition du PIB"

De nouvelles données nous permettent d'examiner les dernières tendances de la production et des prix dans les secteurs des entreprises, des administrations et des particuliers.

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 4.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on February 4, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

D. Joanisse, M. Pilon

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
National Printers (Ottawa) Inc.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 4 février 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

D. Joanisse, M. Pilon

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
National Printers (Ottawa) Inc.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44
1993	1.17	11.2	6.16	157	1.8				
1992 J	-0.06	10.6	0.21	164	0.2	0.32	-0.79	3.14	6.48
F	-0.08	10.8	0.21	175	0.2	-0.12	1.32	1.22	-1.17
M	-0.47	11.3	0.14	167	0.2	0.08	-0.22	1.76	0.40
A	-0.25	11.1	0.00	169	0.3	0.14	0.67	1.10	1.70
M	0.28	11.2	0.07	167	-0.1	0.01	-0.48	0.48	-1.11
J	0.06	11.5	0.28	168	0.2	0.05	0.86	-0.40	4.89
J	-0.09	11.4	0.28	173	0.1	0.04	0.08	0.16	-0.07
A	0.16	11.5	0.35	158	0.2	0.33	0.53	5.83	-1.84
S	-0.02	11.4	0.48	175	0.1	0.13	-0.11	-0.03	4.99
O	0.21	11.3	0.48	161	0.2	0.27	0.84	4.49	-2.93
N	0.02	11.8	0.48	172	0.3	-0.05	-0.06	-0.16	3.62
D	0.38	11.4	0.48	172	0.3	0.39	-0.16	1.59	2.88
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.2	0.21	1.52	1.41	-2.74
F	0.15	10.9	0.61	149	0.3	0.46	-0.95	-2.34	3.26
M	0.33	11.1	0.53	148	-0.1	0.61	0.16	3.80	4.16
A	-0.28	11.4	0.73	169	0.2	0.06	1.31	0.41	-0.65
M	0.03	11.4	0.73	145	-0.2	0.03	0.05	0.45	1.25
J	0.71	11.3	0.79	146	0.1	0.60	-0.57	1.62	-0.37
J	-0.27	11.5	0.65	165	0.1	-0.12	1.12	0.49	-1.00
A	-0.07	11.3	0.58	156	0.2	0.10	0.07	-1.03	4.62
S	0.27	11.2	0.51	157	0.4	0.49	-0.31	4.76	0.62
O	-0.06	11.1	0.58	166	0.1	0.21	0.20	3.98	0.87
N	0.33	11.0	0.64	171	0.2	0.32	-0.36	-2.80	2.95
D	0.08	11.2	0.69	172	0.2				
1994 J	-0.31	11.4							

## OVERVIEW\*

Economic developments entering the new year were a good summary of trends for the year as a whole. Output growth continued to improve, and was poised to record its best annual rate in five years. Moreover, the distribution of growth was quite consistent through the year. However, labour markets remained comparatively sluggish; while GDP has recovered all of its losses in the recession, employment after a sharp drop in January has regained less than half of the ground it lost.

\* Based on data available on February 4; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

L'état de l'économie au début de la nouvelle année résume bien les tendances pour l'ensemble de l'année. La croissance de la production continue de s'améliorer et elle devrait enregistrer son meilleur taux annuel en cinq ans. De plus, la répartition de la croissance a été assez uniforme pendant toute l'année. Par contre, les marchés du travail restent relativement lents. Alors que le PIB a regagné tout le terrain perdu pendant la récession, l'emploi, qui baissait fortement en janvier, n'en a pas repris la moitié.

\* Basés sur les données disponibles le 4 février; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



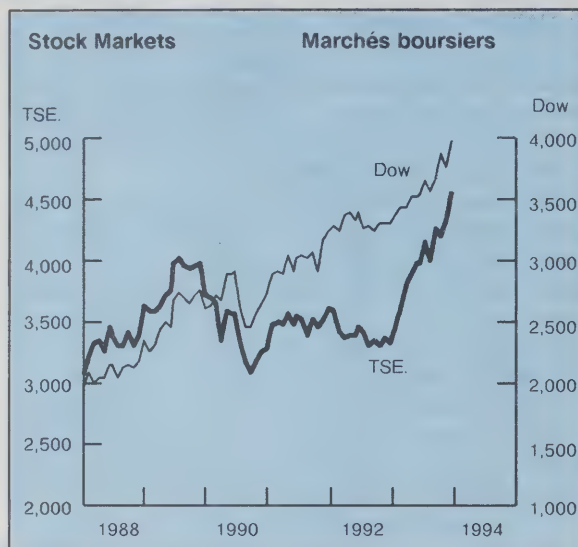
Total GDP posted another solid gain in November, bringing growth in the previous 12 months to a respectable 3.4%. Those industries that led growth all year continued to do well, including manufacturing, wholesale trade, communication, finance and real estate. For others, growth remained elusive, such as many consumer-related sectors as well as construction, government services, and especially the fishing and mining industries.

These industry developments closely reflect the major trends in spending in 1993. The most explosive growth in the economy occurred in the financial industry, reflecting record-setting stock market prices and heavy foreign buying of Canadian bonds. The TSE hit new record levels early in 1994. Canadian investors also rapidly diversified away from interest-bearing accounts to stocks and bonds, including record purchases of stocks outside of Canada. These trends reflect the globalisation of financial markets and historically low interest rates. The Bank Rate in January fell below 4% for the first time since 1964.

Other industries that did well in 1993 were usually related to those components of exports and business investment which performed well. These included machinery and equipment and the auto industry, which together accounted for almost exactly 60% of the gains in both exports and imports. This dominance of two sectors also reflects the widespread weakness of many of our natural resource exports outside of lumber. Metals, pulp and wheat were particularly weak as prices plunged on world markets. Energy products fared better through most of the year, although a sharp price drop at year-end ushered in turbulent conditions.

While it is fashionable to speak of the recovery as almost exclusively export-driven, this ignores the substantial recovery in business spending during the year. In fact, this sector took the lead whenever export growth faltered.

Le PIB total enregistre une nouvelle et vigoureuse augmentation en novembre, et la croissance au cours des 12 mois écoulés atteint ainsi le niveau respectable de 3.4%. Les secteurs qui ont alimenté la croissance pendant toute l'année ont continué d'enregistrer de bons résultats, notamment la fabrication, le commerce de gros, les communications, les finances et l'immobilier. Pour les autres, la croissance reste plus problématique, comme dans le cas d'un grand nombre de secteurs reliés à la consommation ainsi que ceux de la construction, des services gouvernementaux et, en particulier, de la pêche et des mines.



Ce bilan reflète bien les principales tendances des dépenses en 1993. C'est le secteur des finances qui enregistre la croissance la plus vive au sein de l'économie, en raison de cours boursiers à des niveaux records et d'importants achats étrangers d'obligations canadiennes. La bourse de Toronto bat de nouveaux records au début de 1994. Les investisseurs canadiens par ailleurs délaissent rapidement les comptes portant intérêts pour acheter des actions et des obligations, ce qui comprend des achats sans précédent d'actions à l'extérieur du Canada. Ces tendances reflètent la globalisation des marchés financiers et des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas. En janvier, le taux d'escompte au Canada tombe en-dessous de 4% pour la première fois depuis 1964.

Les autres industries qui ont enregistré de bons résultats en 1993 sont habituellement celles qui se rattachent aux composantes des exportations et des investissements des entreprises, lesquels ont également obtenu de bons résultats. On peut mentionner à ce titre les machines et le matériel et le secteur de l'automobile, qui ensemble comptent pour presque 60% de la progression des exportations et des importations. Cette suprématie de deux secteurs traduit également la faiblesse générale d'un grand nombre de nos exportations de ressources naturelles à l'exception du bois de construction. Les exportations de métaux, de pâte de bois et de blé sont particulièrement vulnérables en raison de la chute des cours sur les marchés mondiaux. Les produits énergétiques se comportent mieux pendant la plus grande partie de l'année, même si une forte chute des prix à la fin de l'année devait être le prélude à une période plus mouvementée.

S'il est de bon ton de parler de la reprise comme étant presque exclusivement alimentée par les exportations, on oublie la reprise appréciable des dépenses des entreprises pendant l'année. En fait, ce secteur devait prendre la tête chaque fois que la

Machinery and equipment investment spearheaded the gain, helping to explain why imports rose faster than exports, while non-residential construction in 1993 also broke out of two years of serious decline. Businesses also stepped up their spending on a wide range of services. Spending in all of these areas helped to boost GDP in November, at a time when both exports and retail sales faltered.

Consumer spending slowed at year-end, following a year of sluggish growth. A drop in retail sales in November left consumer spending for the fourth quarter on the brink of its worst quarterly performance since the GST was introduced in 1991. The reasons for this sluggishness are somewhat murky. Auto and housing demand actually picked up, as a recovery in consumer confidence and low interest rates fuelled a marked increase in the willingness of households to borrow. Hopes that employment growth in the quarter marked the beginnings of a trend that would cut into unemployment were dashed by huge losses in goods-producing industries in January. Some of the dip probably reflected unseasonably cold weather, but weak demand also had a hand in the decreases, especially in natural resources such as oil and metals.

One reason for the weak spending has been a marked slowdown in wage increases, particularly after allowing for inflation. Average weekly earnings were up only 1.0% in the latest 12 months; new wage settlements averaged even less. The most pronounced slowdown in wage settlements was in the public sector, as all levels of government moved aggressively to restrain spending. At 1.8%, inflation as measured by the CPI was little changed from last year's rate. Lower inflation for services, partly related to smaller wage hikes, was offset by higher prices for imported goods resulting from a lower Canadian dollar.

### Labour Markets – Severe losses in goods

Employment suffered a setback to start the new year, falling 0.3% to return to the same level it posted last September. This pushed up the unemployment rate to a six-month high of 11.4%. The drop in jobs was about evenly spread between young and old, men and women, and full-time versus part-time jobs. By industry and province, however, the employment decrease was highly-concentrated.

croissance des exportations se ralentissait. Les investissements en machines et matériel dominant la progression et contribuent à expliquer pourquoi la croissance des importations a dépassé celle des exportations, tandis que la construction non résidentielle a également mis fin en 1993 à deux années de baisses importantes. Les entreprises ont également accru leurs dépenses pour un vaste éventail de services. Les dépenses dans toutes ces catégories ont contribué à relever le PIB en novembre, au moment où les exportations et les ventes au détail se repliaient.

Les dépenses de consommation ralentissent à la fin de l'année, après une année de croissance lente. La baisse des ventes au détail en novembre devait laisser les dépenses de consommation au quatrième trimestre de 1993 proches de leurs pires résultats trimestriels depuis l'entrée en vigueur de la TPS en 1991. Les causes de ce marasme sont quelque peu incertaines. La demande d'automobiles et de logements s'est redressée, car la reprise de la confiance des consommateurs et les taux d'intérêt bas devaient accroître notablement le désir des ménages à emprunter. L'espoir que la croissance de l'emploi au cours du trimestre marque le début d'une amélioration sensible du chômage s'est évaporé avec le recul marqué dans les industries de biens en janvier. Une partie de ce retrait s'explique probablement par un temps inhabituellement froid, mais la faiblesse de la demande a certainement joué un rôle, en particulier dans le cas des ressources naturelles comme le pétrole et les métaux.

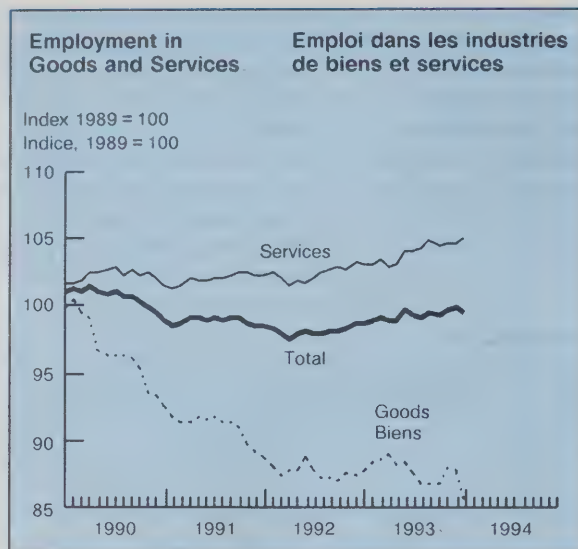
Une des causes de la faiblesse des dépenses a été le ralentissement marqué des augmentations salariales, en particulier lorsque l'on tient compte des effets de l'inflation. Les gains hebdomadaires moyens n'augmentent que de 1.0% au cours des 12 derniers mois, et les moyennes des nouveaux règlements salariaux sont encore inférieures. Le ralentissement des règlements salariaux a été le plus marqué dans le secteur public, car tous les niveaux d'administration ont pris des mesures énergiques pour freiner les dépenses. L'inflation mesurée par l'IPC atteint 1.8%, sans grand changement par rapport à l'année précédente. La baisse de l'inflation pour les services, en partie à cause de la diminution des augmentations salariales, est compensée par une hausse du prix des biens importés imputable à la dépréciation du dollar canadien.

### Marchés du travail – Graves pertes dans le secteur des biens

L'emploi au début de 1994 diminue de 0.3% pour retomber à son niveau de septembre. Le taux de chômage augmente ainsi pour atteindre son niveau le plus élevé des six derniers mois, à 11.4%. La diminution du nombre d'emplois se répartit à peu près également entre les jeunes et les personnes âgées, les hommes et les femmes, et entre les emplois à plein temps et à temps partiel. Cependant, par branche d'activité et province, la diminution de l'emploi est très concentrée.



All of the employment loss originated in a sharp 2.2% drop for goods-producing industries, which fell to their lowest level in the current cycle. Manufacturing posted the largest dip, erasing all of its gains recorded since last September. The reasons for the sudden reversal are unclear, as fourth quarter activity was strong and a survey of manufacturing employment intentions posted an increase in January. A sharp contraction in primary industries is easier to analyze, coming at a time of accelerating declines in prices and output, especially in the oil industry. Construction also receded, with record cold temperatures in many parts of the country. While goods-producing industries posted across-the-board losses, services rebounded by 0.4%, their first significant increase since last September.



Toutes les disparitions d'emplois s'expliquent par une forte chute de 2.2% des effectifs dans les branches productrices de biens, qui tombent ainsi à leur niveau le plus bas du cycle actuel. La baisse la plus forte s'observe dans le secteur de la fabrication, et elle devait annuler toutes les augmentations observées depuis septembre. Les causes de ce retournement brusque n'apparaissent pas clairement. En effet, l'activité au quatrième trimestre est forte et une enquête sur les intentions d'emploi dans la fabrication devait indiquer une

augmentation en janvier. La forte réduction dans les branches primaires est plus facile à analyser, au moment où les prix et la production diminuent de plus en plus rapidement, notamment dans le secteur du pétrole. La construction se replie elle aussi quand les températures tombent à des minimums records dans un grand nombre de régions du pays. Alors que les branches productrices de biens se replient de façon générale, les services se redressent de 0.4%, ce qui en fait la première augmentation appréciable depuis septembre dernier.

The drop in employment was confined to four provinces. Ontario was hardest hit, reflecting its large manufacturing base. Alberta's employment totals also began to reel from the impact of cutbacks in the oil patch. Manitoba and New Brunswick, which have two of the most representative economies in Canada, also posted small losses. Quebec recorded the only significant increase, as all other provinces posted only marginal gains.

La chute de l'emploi se limite à quatre provinces. C'est l'Ontario qui est la plus touchée, en raison de son importante assise manufacturière. Le total de l'emploi en Alberta commence également à se replier en raison de l'impact des réductions dans le secteur du pétrole. Le Manitoba et le Nouveau-Brunswick, qui possèdent deux des économies les plus représentatives du pays, enregistrent également de faibles diminutions. La seule augmentation appréciable s'observe au Québec, puisque toutes les autres provinces n'enregistrent que des hausses minimes.

### Composite Index – The index continues to pick up speed

The leading indicator grew by 0.7% in December, after a gain of 0.6% in November. This upturn has its origins largely in a turnaround in the US leading indicator and their export demand for our manufactured goods. Growth also remains positive for the second straight month in all the other indicators of final demand. All of this points to a positive underlying tone for the economy entering the new year. Unsmoothed, the index posted a fifth straight increase.

Household demand for goods picked up. Housing starts continued to rise, while existing house sales accelerated markedly in November when mortgage rates fell sharply. Sales of durable

### Indice composite – Nouvelle amélioration notable de l'économie

L'indicateur avancé s'accroît de 0.7% en décembre, après un taux révisé à 0.6% en novembre. Cette remontée s'explique principalement par le renversement de l'indicateur américain et son impact positif sur la demande d'exportation auprès des fabricants. Tous les indicateurs de la demande finale enregistrent donc une deuxième valeur croissante d'affilée et ceci est positif pour la tendance sous-jacente de l'économie au tournant de la nouvelle année. Non lissée, la progression de l'indice est la cinquième consécutive.

La demande des ménages en biens se raffermir. L'augmentation des mises en chantier se poursuit alors que les ventes de maisons existantes se sont améliorées de façon marquée en novembre au moment où les taux

goods also rose steadily, buttressed by accelerating demand for cars. Furniture and appliance as well as services sales growth, however, was more modest, as wages and salaries slowed.

The manufacturing indicators all improved markedly. New orders posted a second straight gain, as robust growth in the US economy boosted our export industries. At the same time, the ratio of shipments to inventories rose to its highest level since data begin in 1952. This is encouraging for further gains in production, as higher demand is increasingly difficult to meet out of inventories. The average workweek reached 38.7 hours in December, a 5-year high.

The financial market indicators stayed robust in December. The money supply was up 0.8%, while the stock market rose 1.6% to an all-time record.

The US leading indicator rose again, as the unsmoothed index was up 0.5%, its second gain in three months. This adds to other signs of a marked improvement of the American economy at year-end. Housing and retail sales were particularly strong sectors south of the border.

### **Output – Services lead growth as natural resources shrivel**

Monthly GDP advanced another 0.3% in November, matching its average gain over the previous four months. Services continued to lead the expansion, especially those industries -- finance, communications, wholesale trade -- which have supported growth all year. Goods-producing industries remained sluggish, despite a pick-up in manufacturing, as the marasm deepened in the natural resource sector.

Output of services expanded by 0.4% for the third month in a row. The sources of growth were very representative of the year as a whole. The fastest gains (1% or more) occurred in wholesale trade, communication and finance. All three industries posted steady growth in 1993, recording only one month of decline each. In the past year, wholesale has grown by 7.3%, finance and real estate by 5.7%, and communication by 4%. In November, finance was fuelled by money pouring into mutual funds and a pick-up in house sales. Wholesale activity remained driven by spending on machinery and equipment, while

d'intérêt hypothécaires baissaient fortement. Les ventes de biens durables ont aussi continué de progresser, entraînées par les véhicules automobiles qui sont en nette remontée. Les ventes de meubles et d'articles ménagers demeurent cependant encore plutôt modestes, tout comme la demande de services après le ralentissement des revenus.

Les indicateurs de la demande manufacturière en particulier continuent de s'améliorer. Les nouvelles commandes enregistrent une deuxième progression d'affilée alors que le renforcement de l'économie américaine continue de faire croître les industries exportatrices. En même temps, le ratio des livraisons aux stocks atteint le plus haut niveau enregistré depuis le début de la série en 1952. Ceci est favorable à la croissance continue de la production puisque la demande peut être moins facilement satisfaite par les inventaires. La durée hebdomadaire de travail était de 38.7 heures en décembre, un sommet de près de cinq ans.

Les indicateurs du marché financier ont conservé leur vigueur en décembre. La croissance de l'offre de monnaie est de 0.8%. L'indice des actions a continué de progresser de 1.6% pour atteindre le niveau le plus élevé jamais enregistré.

L'indicateur avancé des États-Unis s'accroît de nouveau. Non lissé, l'indice enregistre une hausse relativement vigoureuse de 0.5%, ce qui reflète l'amélioration marquée de l'économie américaine en fin d'année. Les secteurs de l'habitation et des biens ménagers de consommation étaient particulièrement vigoureux dans ce pays.

### **Production – Croissance dominée par les services, faiblesse dans le secteur des ressources naturelles**

Le PIB mensuel augmente une nouvelle fois (0.3%) en novembre, ce qui correspond à sa progression moyenne des quatre mois précédents. L'expansion est toujours dominée par les services, en particulier des branches (finances, communications, commerce de gros) qui avaient soutenu la croissance toute l'année. Les branches productrices de biens restent hésitantes en dépit d'un redressement de la fabrication, car le marasme dans le secteur des ressources naturelles s'amplifie.

La production de services augmente de 0.4% pour le troisième mois consécutif. Les causes de la croissance sont très représentatives de l'ensemble de l'année. Les hausses les plus fortes (1% ou plus) s'observent dans le commerce de gros, les communications et les finances. Tous ces secteurs enregistrent une croissance soutenue en 1993 et ne se replient qu'un seul mois dans chaque cas. Au cours de l'année écoulée, le commerce de gros s'est accru de 7.3%, les finances et affaires immobilières, de 5.7%, et les communications, de 4%. En novembre, les finances sont soutenues par les capitaux à destination des fonds communs de placements et par le redressement des



communication has been led all year by long-distance telephone service and telecommunications carriers. Business services also grew in the month, although less rapidly than the three leading industries partly because of a sharp drop in advertising revenues. The November decline following the federal election was the largest decrease since the one after last year's referendum campaign.

Consumer services remained mixed, while government and transportation activity weakened again. Consumer spending on retail goods fell, although demand for recreational and personal services posted their best gains since June. Transportation slumped again, as the handling of bulky natural resources has declined in the last two months. This was particularly true for pipeline and rail transportation. Government services fell anew, as provincial governments led all levels of government in cutting services.

Manufacturing output picked up its pace again, growing 0.6% after one month of virtually no growth. With export demand faltering at least temporarily in the wood and auto industries, it was left to a number of capital goods industries to spur growth. The largest increases were in machinery, electrical products and metal fabricating.

The pick-up in capital goods accompanied a firming of construction demand in November, after five consecutive declines. Residential building responded to the recent upturn in housing starts, and will be buttressed by another gain in starts in December. Non-residential building also rebounded.

Natural resources remained a major brake on growth in the goods-producing sector. The four largest primary industries contracted sharply in November. The most significant declines were in mining. Steadily falling oil prices were a factor in further declines in exploration and development and output of oil and gas. More price drops in December augur further cutbacks in the oil patch, and firms continued to announce lower investment plans in the new year. Metal mining output (excluding gold) tumbled another 4%, and is now almost 25% below its most recent peak set in September 1992. This industry has been plagued by weak prices, and some major producers announced even more stringent cuts in

ventes de maisons. L'activité du secteur du commerce de gros reste alimentée par les dépenses en machines et matériel, tandis que les communications sont entraînées toute l'année par les entreprises de services téléphoniques interurbains et de télécommunications. Les services commerciaux s'accroissent eux aussi au cours du mois, mais moins rapidement que les trois principaux secteurs, en partie en raison d'une forte chute des recettes au titre de la publicité. La baisse en novembre à la suite de l'élection fédérale est la plus forte depuis celle que l'on avait observée après la campagne référendaire de 1992.

Les services de consommation restent mitigés, tandis que les administrations et les transports se replient une nouvelle fois. Les dépenses en biens de consommation diminuent, même si la demande de services de loisirs et personnels enregistre ses meilleures progressions depuis le mois de juin. Le secteur des transports se replie une nouvelle fois en raison de la baisse de la manutention de ressources naturelles en vrac au cours des deux derniers mois. C'est le cas en particulier des pipelines et du transport ferroviaire. Les services gouvernementaux diminuent une nouvelle fois, les administrations provinciales dominant tous les autres niveaux d'administration pour ce qui est de la réduction de services.

La production manufacturière s'accélère une nouvelle fois, et augmente de 0.6% après un mois de croissance presque nulle. Comme la demande à l'exportation se réduit, au moins temporairement, dans le cas du bois et de l'automobile, la croissance est alimentée par un certain nombre de branches de biens d'équipement. Les hausses les plus fortes sont celles observées pour les machines, les produits électriques et la fabrication de produits en métal.

Le redressement dans le cas des biens d'équipement s'accompagne d'un raffermissement de la demande de construction en novembre, après cinq diminutions consécutives. La construction résidentielle réagit au redressement récent des mises en chantier de logements et sera encore relevée par d'autres progressions des mises en chantier de logements en décembre. La construction non résidentielle se redresse elle aussi.

Les ressources naturelles restent un obstacle majeur à la croissance du secteur des biens. Les quatre principales industries primaires se replient fortement en novembre. Les diminutions les plus appréciables s'observent dans le secteur des mines. La baisse persistante des prix du pétrole brut a joué un rôle dans la poursuite des réductions des programmes d'exploration et d'aménagement ainsi que de la production de pétrole et de gaz naturel. Les nouvelles diminutions de prix en décembre laissent présager d'autres baisses dans le secteur pétrolier, et les entreprises continuent d'annoncer une réduction des projets d'investissement pour la nouvelle année. La production des mines métalliques (sauf l'or) diminue de 4% et elle se trouve maintenant inférieure de presque 25% à son sommet le

January. Elsewhere, fishing and agriculture output retreated slowly, while a downturn in forestry is likely only temporary given further price increases for lumber.

### Household Demand – Sales sluggish in November

Consumer spending continued to lack any real conviction as the year came to a close. Some strength in auto sales and housing in the fourth quarter accompanied sharply lower spending on other retail goods. The gains for big-ticket items reflect a growing interest in taking advantage of historically low interest rates; the slack for non-durable goods is typically associated with weak after-tax incomes. A good omen for the new year was a sharp rebound in consumer confidence at year-end. The Conference Board reported its index rose more than 10% to recover all of the drop recorded in mid-1993, but speculated that all of the improvement reflected more optimism about labour market conditions following the election. A similar burst of hope after the US election was dashed by disappointing data on jobs.

Fourth-quarter retail sales appear headed for their worst quarterly performance of the past two years. Retail volume fell by 0.5% in November, leaving the average level of sales in October and November slightly below the third quarter's. After a robust start to the year, with sales up 1.4% in the first three months, growth slowed to only 0.7% by the third quarter, matching its low of 1992.

Most of the recent weakness in consumer spending appears to have its origins in weak incomes. In fact, demand for durable goods -- which is most closely associated with anticipated changes in jobs and incomes -- grew steadily in

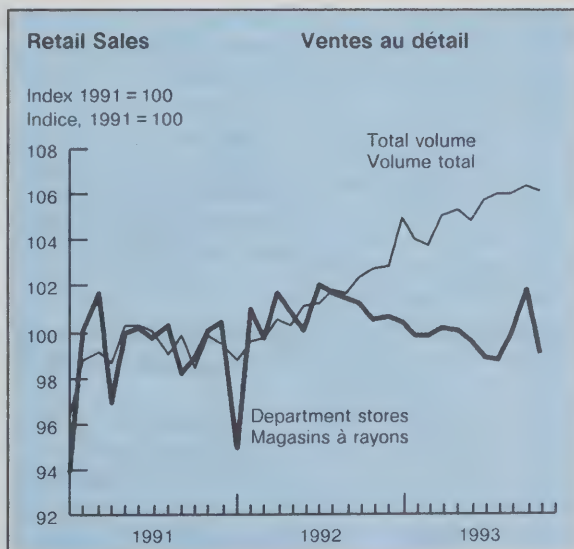
plus récent, en septembre 1992. Cette branche d'activité a été touchée par la faiblesse des prix et quelques importants producteurs ont annoncé des réductions encore plus radicales en janvier. Par ailleurs, la production dans les secteurs de la pêche et de l'agriculture régresse lentement, tandis que le repli dans le cas des forêts sera probablement temporaire en raison des nouvelles hausses de prix du bois de construction.

### Demande des ménages – Inertie des ventes en novembre

Les dépenses de consommation restent encore sans grande conviction à la fin de l'année. Une certaine vigueur des ventes automobiles et de l'habitation au quatrième trimestre survient alors que les dépenses au titre des autres biens vendus au détail baissent fortement. La progression dans le cas des articles chers traduit l'attrait accru que présentent des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas. Le relâchement dans le cas des biens non durables s'explique en règle générale par la faiblesse des revenus après impôts. Le fort redressement de la confiance des consommateurs à la fin de 1993 est de bon augure pour la nouvelle année. Le Conference Board signale que son indice a augmenté de plus de 10% et a ainsi regagné tout le terrain perdu au milieu de 1993. Il estime cependant que toute cette amélioration s'explique davantage par un optimisme accru concernant la conjoncture sur le marché du travail après les élections. Un sursaut semblable d'espoir après l'élection américaine avait été anéanti par des données décevantes sur l'emploi.

Il semble que les ventes au détail du quatrième trimestre de 1993 aient enregistré leurs pires résultats trimestriels des deux dernières années. Le volume des ventes au détail baisse de 0.5% en novembre, ce qui laisse le niveau moyen des ventes en octobre et en novembre légèrement inférieur à celui du troisième trimestre. Après un démarrage vigoureux au début de l'année, et une hausse des ventes de 1.4% au cours des trois premiers mois, la croissance tombe à 0.7% seulement au troisième trimestre, ce qui correspond à son minimum de 1992.

La plus grande partie de la faiblesse récente des dépenses de consommation semble s'expliquer par celle des revenus. En fait, la demande de biens durables, qui est la plus étroitement associée à l'évolution anticipée des emplois et des revenus, augmente de façon





November. This gain was swamped, however, by lower spending on other goods, such as clothing, which are financed out of current income.

Overall, spending on semi-durable goods tumbled 1.4% to its lowest level since March. The drop was evident for both clothing and other goods, such as household furnishings. The slump in clothing demand was the worst since early 1992, and was quickly followed by widespread price discounts in December. Outlays for non-durable goods also slipped in the month, as food purchases shrank and gasoline consumption remained unresponsive to lower prices.

Durable goods remained the one bright spot in an increasingly lacklustre retail sector, although even here growth was more and more confined just to the auto sector. The recovery of vehicle sales apparently continued into December, when they posted a third straight gain. However, all the recent strength in vehicle sales has been offset by lower spending on auto repairs and parts, both of which tumbled about 6% over the last two months. Furthermore, the weak housing market continued to dampen furniture and appliance sales, which fell for the third time in four months.

Housing starts levelled off at an annual rate of 172,000 units in December, breaking a string of three consecutive increases. However, all of the slack originated in the volatile multiple units component. The underlying trend for single-family homes strengthened significantly, jumping 14% to its best level of the year. This surge may partly reflect a gradual upturn in new house sales at year-end, although sales remain near recessionary levels after a promising start to the year.

### **Merchandise Trade – Imports strengthen again**

Import demand continued to outstrip exports in November, pushing the trade surplus below \$1 billion. This continues a year-long trend of stronger growth in imports (16.7%) than in exports (12.7%), despite the much ballyhooed strength of US demand for our exports. Even after allowing for the inflationary effect on import prices of a lower Canadian dollar, import volume in the past year has outstripped exports (13.7% versus 10.2%).

continue en novembre. Cette progression est cependant freinée par la réduction des dépenses en autres biens tels que les vêtements, qui sont financées à partir du revenu courant.

Dans l'ensemble, les dépenses en biens semi-durables diminuent de 1.4% pour tomber à leur niveau le plus bas depuis mars. Cette chute s'observe tant pour les vêtements et les autres biens comme les articles d'ameublement ménagers. La chute de la demande de vêtements est la plus grave depuis le début de 1992, et elle était vite suivie de rabais généraux en décembre. Les dépenses en biens non durables diminuent également au cours du mois, en raison de la baisse des achats d'aliments, tandis que la consommation d'essence ne réagissait pas à la réduction des prix.

Les biens durables restent la seule exception brillante dans un secteur du commerce de détail de plus en plus terne, bien que même là la croissance se limite de plus en plus au secteur de l'automobile. La reprise des ventes de véhicules semble s'être poursuivie en décembre, ce qui en ferait le troisième mois consécutif d'augmentation. Cependant, toute la fermeté récente des ventes de véhicules est neutralisée par la diminution des dépenses au titre des réparations et des pièces automobiles, qui se replient tous les deux d'environ 6% au cours des deux derniers mois. De plus, la faiblesse du marché de l'habitation continue de peser sur les ventes de meubles et articles ménagers, lesquelles diminuent pour la troisième fois en quatre mois.

Les mises en chantier de logements plafonnent à un taux annuel de 172 000 unités en décembre, ce qui met un terme à une série de trois hausses consécutives. Cependant, ce relâchement s'explique uniquement par la composante irrégulière des unités multiples. La tendance sous-jacente des maisons unifamiliales se raffermir de façon appréciable et fait un bond de 14% pour atteindre son niveau le plus élevé de l'année. Cette poussée peut s'expliquer en partie par une reprise progressive des ventes de maisons neuves à la fin de l'année, même si les ventes restent près de leurs niveaux de récession après un début prometteur pour la nouvelle année.

### **Commerce de marchandises – Nouveau raffermissement des importations**

La demande d'importations continue de dépasser celle d'exportations en novembre, et l'excédent commercial tombe en-dessous de \$1 milliard. La tendance, qui dure depuis une année, vers une croissance plus forte des importations (16.7%) que des exportations (12.7%) se poursuit donc, en dépit de la fermeté tant escomptée de la demande américaine pour nos exportations. Même si l'on tient compte de l'effet inflationniste sur le prix des importations de la dépréciation du dollar canadien, le volume des importations au cours de l'année dépasse celui des exportations (13.7%, contre 10.2%).

Following two months of exceptional growth, exports dipped about 3% in November. The drop was felt equally by shipments south of the border and overseas. Nevertheless, the underlying trend of export demand remains strong, as the US economy accelerated in the fourth quarter and activity firmed in the major European nations.

By commodity, much of the slack in exports originated in components that are quite volatile on a monthly basis, such as precious metals and petroleum products (these items alone accounted for 70% of the decrease). Perhaps more notable was a levelling-off of demand for many of our products that have led export growth in recent months. This includes lumber, machinery and equipment, and industrial and consumer goods. As well, auto exports were hampered by the closing of some plants in Canada for retooling. The robust trend in all our major markets in the US, ranging from housing to autos to industrial activity, suggests this slackening was an irregular event.

Agricultural products were the only major component of exports to post an increase, reflecting higher shipments outside of the OECD region. Virtually all of the gain originated in a higher volume of wheat, which rebounded from a dip in October to return to its second highest level of what has been a bleak year. With exports totalling just \$2.7 billion so far in 1993, wheat is on track for its poorest annual performance since 1989.

Import demand continued to strengthen, rising 3% in November, its fourth straight monthly increase. The gain in volume terms was even more impressive, up 4%, as import prices fell to their lowest level since July. This dip in prices suggests that much of the upward pressure in the first half of the year arising from a lower Canadian dollar is past as the dollar has stabilized.

Imports of automotive products leapfrogged past machinery and equipment to be the major source of growth. In the past year, auto imports were up 26%, versus 16% for machinery and equipment. November's increase was led by passenger cars, which rose to their highest level since January 1991. Demand for industrial materials also strengthened at a time of a rebound in industrial production. Business outlays for machinery and equipment were up marginally, although they remained below the record levels set in August. Demand for consumer goods

Après deux mois de croissance exceptionnelle, les exportations baissent d'environ 3% en novembre. Cette diminution se répartit à peu près également entre les livraisons destinées au sud de la frontière et celles outre-mer. Néanmoins, la tendance sous-jacente de la demande d'exportations reste forte, alors que l'économie des États-Unis s'accélère au quatrième trimestre et que l'activité se raffermi chez les principaux pays européens.

Par marchandise, la plus grande partie du relâchement des exportations émane des composantes qui sont assez irrégulières sur une base mensuelle, telles que les métaux précieux et les dérivés du pétrole (ces produits représentent à eux seuls 70% de la diminution). Ce qui est peut-être encore plus intéressant, c'est le plafonnement de la demande pour un grand nombre de nos produits qui avaient dominé la croissance des exportations au cours des derniers mois. Parmi ces produits figurent le bois de construction, les machines et le matériel et les biens industriels et de consommation. De même, les exportations de voitures sont freinées par la fermeture de quelques usines au Canada pour le changement de l'outillage. La tendance vigoureuse chez tous nos principaux marchés aux États-Unis, qui vont de l'habitation à l'automobile et à l'activité industrielle, semble indiquer que ce relâchement était plutôt accidentel.

Les produits agricoles sont la seule composante importante des exportations à enregistrer une croissance, à cause de l'accroissement des expéditions à l'extérieur de la région de l'OCDE. Presque toute cette augmentation prend la forme d'une hausse du volume du blé, qui se redresse après avoir baissé en octobre et revient ainsi à son deuxième niveau le plus élevé pour une année dans l'ensemble médiocre. Comme les exportations ne totalisent que \$2.7 milliards depuis le début de 1993, le blé devrait enregistrer ses pires résultats annuels depuis 1989.

La demande d'importations continue de se raffermir et s'accroît de 3% en novembre, ce qui en fait la quatrième augmentation mensuelle consécutive. La croissance en volume est encore plus impressionnante (+ 4%), car les prix à l'importation sont tombés à leur niveau le plus bas depuis juillet. Cette chute des prix semble indiquer que la plus grande partie de la pression à la hausse au cours du premier semestre de l'année résultant d'une diminution du dollar canadien est désormais chose du passé, à mesure que le dollar se stabilise.

Les importations de produits automobiles se classent après les machines et le matériel comme cause principale de croissance. Au cours de l'année écoulée, les importations d'automobiles augmentent de 26%, comparativement à 16% dans le cas des machines et du matériel. L'augmentation en novembre est dominée par les voitures, qui atteignent leur niveau le plus élevé depuis janvier 1991. La demande de matières industrielles se raffermi elle aussi au moment où la production industrielle se redresse. Les dépenses en machines et matériel des entreprises s'accroissent de façon minime, mais restent inférieures au niveau record



slipped after sharp gains over the late summer months, a reflection of faltering retail sales.

### Prices – Downward pressure at year-end

Consumer prices fell slightly in December, to cap a second straight year of historically low rates of inflation. Lower oil prices led the drop, although price discounting by retailers of goods was widespread at Christmas and services costs levelled off. Lower oil prices were also the major factor in slumping raw material prices, which have been on a downward trend since May.

The seasonally unadjusted consumer price index fell by 0.2% in December, reducing the rate of inflation in the past 12 months to 1.7%. For the year as a whole, inflation averaged 1.8%, comparable to the 1.5% increase in 1992. These represent the lowest back-to-back rates since 1962-63.

The December drop originated in lower prices for a wide range of goods and stable prices for services. The largest discounts were for clothing and gasoline. Clothing prices were slashed 0.8% following particularly weak demand the month before. Gasoline tumbled another 3.3%, reflecting the sharp drop in world oil prices in recent months.

Prices also dipped for a wide range of durable goods, notably furniture and appliances and home entertainment equipment. Still, in the past year durable goods have recorded the fastest price increases of any group. This reflects a sharp hike in auto prices (almost 6%) and upward pressure on the many imported goods in this group arising from the drop of the Canadian dollar. Non-durable goods rose at a below-average rate, largely due to declining energy costs.

Services were stable in the month, principally because housing costs edged down. Lower mortgage rates and seasonal declines for travel accommodation precipitated this decrease. Elsewhere in services, communication eased in line with falling long distance telephone charges. In the past year, services prices rose at about the overall average rate. This partly reflects the pronounced slowdown in labour costs, as services are labour-intensive. Average weekly earnings have risen by less than 1% for services, while unit labour costs have slowed to a crawl.

d'août. La demande de biens de consommation se réduit après les fortes augmentations au cours des derniers mois de l'été, ce qui traduit l'effritement des ventes au détail.

### Prix – Pression à la baisse en fin d'année

Les prix à la consommation diminuent légèrement en décembre, et on enregistre ainsi une deuxième année consécutive de taux d'inflation à des niveaux bas records. La baisse des prix du pétrole domine la chute générale, bien que les rabais consentis par les détaillants de biens soient généraux à Noël, tandis que le coût des services se stabilise. La baisse du prix du pétrole est également la cause principale de la chute du prix des matières brutes, qui suivait une tendance à la baisse depuis le mois de mai.

L'indice brut des prix à la consommation se replie de 0.2% en décembre, ce qui ramène le taux d'inflation des 12 derniers mois à 1.7%. Pour l'ensemble de l'année, l'inflation s'établit en moyenne à 1.8%, semblable à celle de 1992 (1.5%). Ce sont les taux consécutifs les plus bas depuis 1962-1963.

La baisse en décembre s'explique par la réduction du prix d'un vaste éventail de biens et par la stabilité de celui des services. Les diminutions les plus fortes s'observent dans le cas des vêtements et de l'essence. Le prix des vêtements est réduit de 0.8%, après une demande particulièrement faible le mois précédent. Les prix de l'essence diminuent une nouvelle fois de 3.3%, ce qui traduit la forte chute du prix mondial du pétrole au cours des derniers mois.

Le prix d'un grand nombre de biens durables, notamment les meubles, les articles ménagers ainsi que le matériel de divertissement au foyer, diminue lui aussi. Néanmoins, au cours de l'année écoulée, les biens durables ont enregistré les hausses de taux les plus rapides de tous les groupes. Ceci s'explique par le brusque redressement du prix des automobiles (presque 6%) et par une pression à la hausse sur un grand nombre de biens importés de ce groupe à cause de la dépréciation du dollar canadien. Le prix des biens non durables augmente à un taux inférieur à la moyenne, principalement à cause de la baisse des coûts de l'énergie.

Le prix des services reste stable au cours du mois, principalement parce que le coût de l'habitation s'est replié. La baisse des taux hypothécaires et les diminutions saisonnières pour l'hébergement des voyageurs ont accentué cette diminution. Dans le cas des autres services, on observe un relâchement pour les communications, après la réduction des tarifs téléphoniques interurbains. Au cours de l'année écoulée, le prix des services a augmenté à peu près au taux moyen d'ensemble. Ceci s'explique en partie par le ralentissement prononcé des coûts de main-d'œuvre, car les services sont à intensité de travail. Les gains hebdomadaires moyens ont augmenté de moins de 1% pour les services, tandis que les coûts unitaires du travail se ralentissaient pour devenir presque stables.

The raw materials price index continued its tailspin in December, nearly matching the 2.3% drop in the previous month. Raw materials prices have fallen by a total of almost 7% from their most recent peak in May 1993. Most of the December drop originated in a 14% dip in crude oil prices, which stood 25% below their most recent high set in May.

Excluding these declines in oil prices, the trend of other raw material prices has been essentially flat.

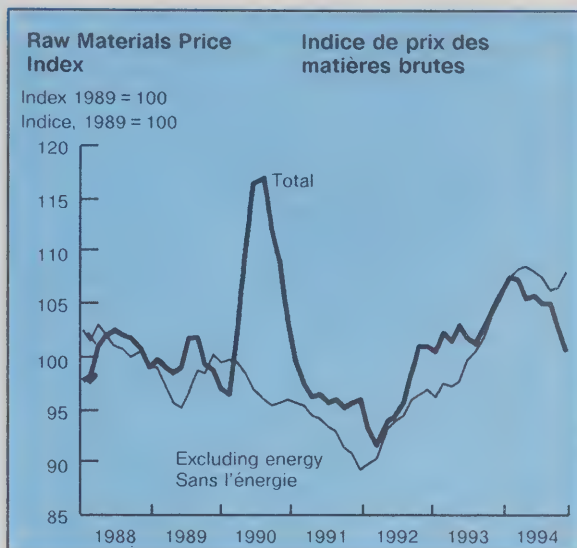
Prices were buoyed by sharp gains for lumber, up another 1.5% in December alone. Metals prices also picked up, led by copper, gold and lead. Further price support may be forthcoming as producers move to cut output in the near-term. Late in January aluminum producers agreed tentatively to curtail output, while large cutbacks at Inco's nickel operations in Canada took effect earlier.

Prices of manufactured goods rose by 0.5% in December, although most of this increase reflected the effect of a lower Canadian dollar between mid-November and mid-December. As well, lumber prices continued to surge ahead. Most other industry prices were little changed, with the exception of a sharp drop for refined petroleum.

### Financial Markets – Demand strengthens as rates tumble

Interest rates fell across the board in January. The largest declines were half a percentage point for all mortgage rates, with one-year rates falling below 6%. Long-term bond yields eased another quarter of a percent, while the Bank Rate dipped below 4% for the first time since the 1960s. Despite the drop in interest rates, the Canadian dollar strengthened by over half a cent, rising above 76 cents (US).

Evidence increased that the drop in interest rates was provoking a response from borrowers. Consumer credit jumped by 1.2% in November, its best increase of the year. Credit demand at chartered banks continued to strengthen in December. At the same time, low interest rates



L'indice des prix des matières brutes continue de se replier en décembre, et baisse presque autant que le mois précédent (2.3%). Le prix des matières brutes a baissé au total de presque 7% par rapport à son sommet le plus récent, en mai 1993. La plus grande partie de la chute en décembre s'explique par un recul de 14% du prix du pétrole brut, qui était inférieur de 25% à son sommet le plus récent, en mai.

Si l'on exclut ces diminutions du prix du pétrole, la tendance des prix des autres matières brutes est essen-

tiellement stable. Les prix ont été relevés par de fortes progressions dans le cas du bois de construction, dont le prix s'accroît de 1.5% en décembre seulement. Le prix des métaux se redresse lui aussi, entraîné par celui du cuivre, de l'or et du plomb. On pourrait s'attendre à ce que les prix soient de nouveau soutenus, alors que les producteurs décident de réduire la production à court terme. À la fin de janvier, les producteurs d'aluminium conviennent en principe de réduire la production, tandis que d'importantes diminutions des activités d'exploitation du nickel chez Inco au Canada entraînent en vigueur plus tôt.

Le prix des biens manufacturés augmente de 0.5% en décembre, même si la plus grande partie de cette augmentation traduit la dépréciation du dollar canadien entre le milieu de novembre et le milieu de décembre. Par ailleurs, le prix du bois de construction continue de monter. La plupart des autres prix industriels sont sans grand changement, si l'on fait exception d'une forte chute dans le cas du pétrole raffiné.

### Marchés financiers – Raffermissement de la demande et baisse des taux

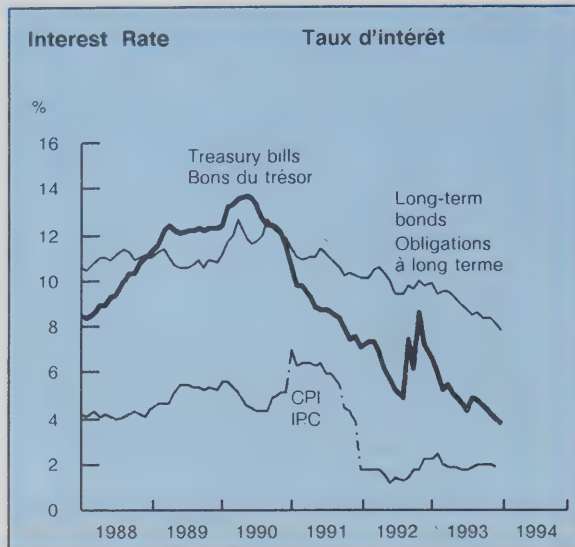
Les taux d'intérêt diminuent de façon générale en janvier. Les baisses les plus fortes atteignent un demi-point pour tous les taux hypothécaires, les taux des hypothèques d'un an tombant en-dessous de 6%. Le rendement des obligations à long terme cède un autre quart de point, tandis que le taux d'escompte tombe en-dessous de 4% pour la première fois depuis les années 60. Malgré la chute des taux d'intérêt, le dollar canadien se raffermi de plus d'un demi-cent et dépasse 76 cents US.

Il est de plus en plus évident que la chute des taux d'intérêt commence à susciter des réactions chez les emprunteurs. Le crédit à la consommation augmente de 1.2% en novembre, ce qui en fait la plus forte hausse de l'année. La demande de crédit chez les banques continue de se raffermir en décembre. Simultanément,



stimulated heavy fundraising by firms in December. Net new equity issues totalled \$1.8 billion, the fourth best monthly total of a very active year, while bond issues rebounded from two months of decline by increasing almost \$1.4 billion.

Canadian investors also continued to step up their purchases of foreign securities in November. Net investment in stocks outside Canada rose \$1.8 billion, with over half of this in overseas countries. Canadians have funnelled a record amount of money into foreign stocks in 1993 (\$7.6 billion). Meanwhile, foreign investors bought almost \$1 billion of Canadian stocks, about in line with recent trends. In retrospect, the weakness of the bond market in November appeared to originate in a substantial disinvestment by non-residents.



les taux d'intérêt bas stimulent d'importants emprunts par les entreprises en décembre. Les nouvelles émissions d'actions totalisent \$1.8 milliard, ce qui en fait le quatrième meilleur montant mensuel pour une année très active, tandis que les émissions obligataires se redressent après deux mois de diminution et augmentent de presque \$1.4 milliard.

Les investisseurs canadiens continuent par ailleurs d'accroître leurs achats de valeurs mobilières étrangères en novembre. Le placement net en actions à l'extérieur du Canada aug-

mente de \$1.8 milliard, et plus de la moitié de cette augmentation se rattache aux pays d'outre-mer. Les Canadiens ont placé le montant record de \$7.6 milliards en actions étrangères en 1993. Simultanément, les investissements étrangers ont acheté pour presque \$1 milliard d'actions canadiennes, ce qui correspond à peu près aux tendances récentes. Rétrospectivement, la faiblesse du marché obligataire en novembre semble s'expliquer par un désinvestissement appréciable de la part des non-résidents.

## Regional Economies

There was little change in regional growth trends, except for a downturn in demand on the prairies resulting from slumping oil prices. Business spending stayed firm in central Canada, while household demand was mixed, with housing weak in Quebec and retail sales softening in Ontario. The Atlantic provinces and British Columbia remained at the polar extremes of economic activity in Canada.

The business climate remained favourable in Ontario. Non-residential building permits rose 9.5%, as industrial permits nearly doubled, while demand for business services strengthened at year-end as investment plans by large firms geared up. Meanwhile, single family housing starts in December were 20% above their July levels. Housing demand has improved as mortgage rates tumbled, house prices fell, and income firmed thanks to a pick up in manufacturing activity. Existing house sales in November rose for the second straight month, while vacancy rates dipped in December. However, retail sales declined again as did employment in the trade industry. New car sales

## Économie régionale

Il y a peu de changements dans les tendances régionales sauf dans les Prairies où la demande, récemment vigoureuse, donne des signes d'essoufflement à cause du secteur énergétique. Le secteur des entreprises continue d'être ferme au centre du Canada mais la demande des ménages y demeure partagée. Le logement reste terne au Québec et les ventes au détail s'affaiblissent en Ontario. Les provinces de l'Atlantique et la Colombie-Britannique demeurent aux antipodes de l'activité économique.

Le climat continue d'être plus favorable du côté des entreprises en Ontario, alors que les permis dans le secteur non résidentiel augmentent de 9.5% (95.4% au niveau industriel) et que l'emploi dans le secteur des services aux entreprises bondit à la fin de l'année avec la hausse prévue des investissements des grandes entreprises. Au même moment, les mises en chantier de maisons unifamiliales ont atteint en décembre un niveau 20% supérieur au creux de juillet dernier. La demande de logements s'est améliorée alors que la diminution des taux d'intérêt hypothécaires se conjugue à la baisse des prix et au raffermissement des revenus suite à l'amélioration de l'activité manufacturière. Ainsi, les ventes de maisons existantes ont augmenté pour un deuxième mois d'affilée en novembre tandis que les taux

led the drop following a sharp hike in prices. Auto insurance premiums also jumped in the month, and were an important factor in boosting the CPI.

In Quebec, exports remained a constant source of stimulus to manufacturing demand. Shipments rose 12% to date in 1993, about three percentage points more than the rest of Canada. This strength has been concentrated in transportation equipment, machinery and metals, but has had little impact on overall employment which is up only marginally from a year-ago. Housing demand remains anaemic partly as a result of weak incomes and higher prices, and vacancy rates rose as a result. Housing starts fell in the fourth quarter, going against the national trend, to levels last seen at the worst of the recession early in 1991. The slack in housing, however, has accompanied a pick up in retail sales, the mirror image of trends in Ontario. Retail sales in November rose the second month in a row.

The Atlantic provinces remained the only region where employment in January was down on a year-over-year basis. Slack demand for natural resources continued to restrain the value of manufacturing shipments, which posted sharp declines in the fourth quarter. Retail sales dipped 0.7% in November.

At the other extreme, British Columbia ended the year on a high note. Immigration in the first three quarters of the year was the highest since 1957. Employment growth was the best since 1989, led by trade, services, and public administration. Non-residential building permits rose 41% in November, with the institutional sector nearly doubling. Housing starts also rose, as multiple units in November and December reached their highest levels since the end of 1989. Conversely, single family housing starts fell again as the number of unsold new homes jumped as prices soared.

On the prairies, incomes and exports already were beginning to slacken at year-end, even before a sharp drop in employment in January. Up until November, exports of energy products had risen by almost \$2 billion in 1993 and had stimulated jobs and household spending. Retail sales in November were up strongly again, especially in Alberta.

d'inoccupation de logements neufs ont diminué en décembre. Par contre, les ventes au détail diminuent tout comme l'emploi dans le commerce de détail. Parmi les baisses des ventes, celle des voitures neuves survient alors que les prix augmentent. Les primes d'assurance-automobile sont également majorées au cours du mois et sont un facteur important derrière la hausse de l'IPC.

Au Québec, les exportations demeurent fermes et continuent de stimuler la demande manufacturière. Les livraisons sont en hausse de 12% au cours de l'année écoulée, soit environ 3 points de pourcentage de plus que dans l'ensemble du Canada. Cette fermeté, concentrée dans le secteur des métaux, des machines et de l'équipement du transport, n'a pas eu un grand effet sur l'emploi total, cependant, qui n'augmente que faiblement au tournant de l'année par rapport à il y a un an. Compte tenu de la faiblesse des revenus et de la remontée des prix, la demande de logements reste donc anémique et les taux d'inoccupation ont donc augmenté. Contrairement à la tendance nationale, les mises en chantier baissent au quatrième trimestre pour atteindre un niveau similaire au creux de la dernière récession au début de 1991. Le relâchement dans le logement était accompagné cependant d'une deuxième hausse consécutive des ventes au détail, à l'inverse des tendances en Ontario.

Les provinces de l'Atlantique sont la seule région du pays où l'emploi baisse d'une année à l'autre en janvier. Le secteur des ressources continuait de restreindre les livraisons manufacturières, lesquelles diminuent légèrement après une forte baisse au troisième trimestre. Les ventes au détail reculent de 0.7% en novembre.

À l'opposé, la Colombie-Britannique termine l'année sur une note plus positive alors que l'immigration au cours des trois premiers trimestres est la plus élevée depuis 1957. Aussi, en 1993, la croissance de l'emploi était la plus marquée depuis 1989, entraînée par le commerce, les services et l'administration publique. En novembre, les permis de bâtir dans le secteur non résidentiel ont augmenté de 41.3% (+ 89.7% au niveau institutionnel) et les mises en chantier d'unités multiples remontaient en novembre et décembre près des niveaux records enregistrés à la fin de 1989. Par contre, les mises en chantier d'unités simples continuent de baisser alors que les taux d'inoccupation ont fortement augmenté récemment, les prix des maisons neuves augmentant toujours rapidement.

Dans les Prairies, les salaires ralentissent à la fin de l'année et les exportations de produits énergétiques se relâchent. L'emploi baisse fortement par la suite en janvier. Avant novembre, les exportations de produits minéraux avaient enregistré une augmentation annuelle de près de 2 milliards de dollars en 1993 et avaient stimulé l'emploi et la demande des ménages. Encore en novembre, les ventes au détail continuaient d'augmenter fortement, en particulier en Alberta.



## International Economies

Robust growth continued in the United States economy, fuelled by continued strength in housing starts and business investment. While domestic demand was buoyant at the end of 1993, the new year saw several states hit with extreme cold that temporarily halted activity, while Los Angeles suffered severe earthquakes, and income taxes rose January 1st. Economic growth continued in Britain, where upbeat consumer demand spurred industrial production and unemployment fell for the fourth consecutive month. In Germany, however, the economy remained burdened with slack domestic demand and falling industrial production. The French economy was also stagnant, as consumer spending was hesitant, despite interest rate cuts. Recession continued in Japan, where the unemployment rate hit a six-year high.

The **United States** economy powered forward in the fourth quarter of 1993, as output set its fastest pace in over five years. Real GDP gained 1.5% in the last quarter of the year, more than doubling the 0.7% rise in the third quarter, while inflation was negligible. Fuelled by strength in autos and housing, as well as a boom in business investment, GDP for the year rose 2.9%, its best performance since 1988. Meanwhile, the unemployment rate fell to 6.4%, marking a three-year low.

Consumer spending was upbeat in 1993, as retail sales rose 6.2% for the year, aided by a 0.8% jump in December. Inflation remained modest, with consumer prices rising just 0.2% in December when energy prices fell at a time of rising food costs. Overall, prices edged up 2.7% in 1993, the smallest gain in seven years, helped by a 1.7% drop in energy costs. Wholesale prices were even more stable, rising only 0.2% for the year, following a 1.6% increase in 1992. Wholesale prices edged down in December as gasoline costs plummeted.

Business investment soared in the fourth quarter of the year, gaining 5% to mark its biggest rise since 1978. The rise was sparked by increased demand for computers and other equipment. Factory orders for durable goods rose for the fifth straight month in December, buoyed by demand for capital goods. For the whole year, orders rose 9% even as defence orders fell to their lowest level since 1982.

## Économies internationales

Alimentée par la fermeté continue des mises en chantier de logements et des investissements des entreprises, l'économie des États-Unis poursuit sa croissance vigoureuse. La demande intérieure était dynamique à la fin de 1993, mais au début de la nouvelle année plusieurs états sont frappés par une vague de froid intense qui devait temporairement arrêter l'activité. Los Angeles était secoué par de graves tremblements de terre et les impôts sur le revenu augmentaient le 1er janvier. L'économie de l'Angleterre poursuit sa croissance, où la vigueur de la demande de consommation devait soutenir la production industrielle, tandis que le chômage baissait pour le quatrième mois consécutif. En Allemagne, par contre, l'économie reste touchée par l'inertie de la demande intérieure et la baisse de la production industrielle. L'économie de la France est également stagnante, car les dépenses de consommation sont hésitantes, en dépit de la réduction des taux d'intérêt. La récession se poursuit au Japon, et le taux de chômage y atteint son niveau le plus élevé des six dernières années.

L'économie des **États-Unis** poursuit sa croissance au quatrième trimestre de 1993 et la production augmente à son rythme le plus élevé en plus de cinq ans. Le PIB réel augmente de 1.5% au quatrième trimestre de l'année, soit deux fois plus rapidement qu'au troisième (0.7%), tandis que l'inflation reste négligeable. Compte tenu de la fermeté du secteur de l'automobile et de celui de l'habitation, ainsi que de la poussée des investissements des entreprises, le PIB pour l'ensemble de l'année s'accroît de 2.9%, ce qui en fait les meilleurs résultats depuis 1988. Par ailleurs, le taux de chômage tombe à 6.4%, son niveau le plus bas en trois ans.

Les dépenses de consommation sont fortes en 1993 et les ventes au détail s'accroissent de 6.2% au cours de l'année, grâce à une hausse de 0.8% en décembre. L'inflation reste peu élevée, puisque les prix à la consommation n'augmentent que de 0.2% en décembre, tandis que le prix de l'énergie diminue au moment où le coût des aliments s'accroît. Dans l'ensemble, les prix se redressent de 2.7% en 1993, ce qui en fait la hausse la plus faible des sept dernières années, grâce notamment à une chute de 1.7% du coût de l'énergie. Les prix de gros sont encore plus stables et ne s'accroissent que de 0.2% au cours de l'année, après une hausse de 1.6% en 1992. Les prix de gros se replient en décembre, compte tenu de l'effritement du prix de l'essence.

Les investissements des entreprises s'envolent au quatrième trimestre de l'année et progressent de 5%, ce qui en fait la hausse la plus forte depuis 1978. Cette dernière est déclenchée par l'accroissement de la demande d'ordinateurs et de matériel divers. Les commandes des usines en biens durables augmentent pour le cinquième mois consécutif en décembre à cause de la demande de biens d'équipement. Pour l'ensemble de l'année, les commandes sont en hausse de 9%, même si les commandes militaires tombent à leur niveau le plus bas depuis 1982.

Industrial production rose 0.7% in December, fuelled by the continued strength in the auto sector, which gained another 4.6% in the month, on the heels of a 6.6% rise in November. Meanwhile, demand for autos remained high for the fourth straight month in December, which augurs sustained strength in our auto exports.

Housing starts boomed in 1993 to hit 1.29 million, the highest level in four years, spurred by cheap mortgages and upbeat consumer confidence. In December alone, starts gained 6.2% to an annual rate of 1.54 million new homes, their fourth straight increase. Permits rose even faster, suggesting further strength in the new year.

The unemployment rate fell to 6.4% in December from 6.5% in November, to mark a three-year low. In January, however, the Bureau of Labour statistics will introduce its new method of surveying unemployment, which will likely result in an increase in the rate.

The economy of the **United Kingdom** remained robust, with GDP rising 0.7% in the fourth quarter of 1993 for the seventh consecutive quarter of growth. Output was boosted by a strong performance from the energy sector; excluding oil and gas, GDP rose 0.5%. Buoyant services growth led the gain, outpacing the rise in the manufacturing sector, while construction was flat and agricultural output declined. Industrial production remained upbeat at year-end, fuelled by high retail sales as consumer confidence was steady in the wake of further declines in unemployment.

Retail sales volumes remained vigorous into December. The number of unemployed fell a further 46,800 in December, marking the biggest one-month fall in more than five years and the fourth consecutive monthly decline. The unemployment rate dropped to 9.8% from 10% in November.

The merchandise trade balance with non-European Union countries continued its recent fluctuating trend in November, falling to 767 million pounds sterling. Non-EU trade figures, which had risen sharply in August, deteriorated in September and then rebounded in October. The merchandise trade balance with EU countries, which had followed a similar pattern to September, widened further in October to 206 million pounds sterling.

La production industrielle augmente de 0.7% en décembre, en raison de la fermeté persistante du secteur de l'automobile, qui progresse de 4.6% au cours du mois, après une hausse de 6.6% en novembre. Dans l'intervalle, la demande de voitures reste élevée pour le quatrième mois consécutif en décembre, ce qui laisse présager une fermeté soutenue de nos exportations automobiles.

Les mises en chantier de logements augmentent en 1993 pour atteindre 1.29 million, ce qui constitue leur niveau le plus élevé des quatre dernières années, en raison des hypothèques bon marché et de la grande confiance des consommateurs. Rien qu'en décembre, les mises en chantier de logements s'accroissent de 6.2% pour atteindre le taux annuel de 1.54 million de maisons neuves. Il s'agit de la quatrième augmentation consécutive. Les permis s'accroissent encore plus rapidement, ce qui laisse entrevoir un raffermissement au début de 1994.

Le taux de chômage passe de 6.5% en novembre à 6.4% en décembre, ce qui en fait son niveau le plus bas des trois dernières années. Mais en janvier, le Bureau of Labour Statistics va utiliser une nouvelle méthode d'enquête du chômage, qui se traduira probablement par une augmentation du taux.

L'économie du **Royaume-Uni** reste robuste. Le PIB augmente de 0.7% au quatrième trimestre de 1993, ce qui en fait le septième trimestre consécutif de croissance. La production est relevée par les solides résultats du secteur de l'énergie. Si l'on exclut le pétrole et le gaz naturel, la hausse du PIB est de 0.5%. La croissance dynamique des services domine la progression générale et dépasse la progression du secteur de la fabrication, tandis que celui de la construction reste stable et que l'agriculture diminue. La production industrielle reste soutenue à la fin de l'année, compte tenu des ventes au détail élevées, car la confiance des consommateurs est stable après de nouvelles diminutions du chômage.

Le volume des ventes au détail demeure vigoureux en décembre. Le nombre de chômeurs diminue de 46 800 en décembre, ce qui en fait la baisse mensuelle la plus forte en plus de cinq ans et la quatrième diminution mensuelle consécutive. Le taux de chômage passe de 10% en novembre à 9.8%.

Le solde du commerce de marchandises avec les pays hors Union européenne poursuit sa tendance récente à la fluctuation en novembre et diminue pour tomber à 767 millions de livres sterling. Le commerce, avec ce groupe de pays, qui avait augmenté fortement en août, s'est détérioré en septembre pour se redresser en octobre. Le solde du commerce de marchandises avec les pays de l'Union européenne, qui avait suivi une tendance semblable jusqu'en septembre, augmente une nouvelle fois en octobre pour atteindre 206 millions de livres sterling.



Sluggish economic conditions prevailed in **Japan** as domestic demand remained depressed and the unemployment rate hit 2.9% in December, its highest level in over six years. However, the ratio of job offers to applicants was unchanged at 0.65 in December after several months of decline. The trade surplus continued to surge despite the high value of the yen.

Department store sales dropped 6.6% in 1993, while auto sales fell for their third straight year, down 8.4% to their lowest level since 1987. Housing starts, which had been one of the few upbeat indicators, ended their five-month string of increases in November.

Industrial production fell 1.7% in December from the month before, and was down 4.2% on a year-over-year basis, as inventory levels remained stubbornly high and shipments continued to slow. Machinery purchases by business, however, inched upwards.

The trade surplus hit a record \$120 billion (US) in 1993, up 13% from the year before, despite the sharp rise in the yen. Japan's surplus with other Asian countries jumped 28.8% to \$53.6 billion, surpassing its surplus with the US.

GDP in **Germany** contracted 1.3% in 1993, down from a 2.1% rate of growth the year before. The drop in output in the western half of the country was 1.9%, the sharpest fall since the Second World War, following 1.6% growth in 1992. In the eastern half of the country, which accounts for 7% of the economy, output rose 6.3%, after a 7.7% gain in 1992.

Industrial production stalled in November as bad weather halted construction. Domestic demand was slack, in line with declining real incomes and high unemployment. New orders contracted, both domestically and from abroad, indicating that plant capacity utilization rates will remain low. Meanwhile, inflation hit its highest annual rate in 11 years in 1993, averaging 4.2%, as prices rose 4% in the west and 9% in the east. Some easing, however, had occurred, by mid-January as the annual inflation rate fell to 3.4% despite increases in fuel and vehicle taxes, pensions and insurance contributions on January 1st.

Consumer demand was stagnant as prices rose 0.2% in December from the month before. However, while sales of autos and investment goods stalled, demand for housing remained strong, due in part to a weather-related drop of 6.5% in construction work in November. Yet, overall industrial production contracted 2.1% in November and was down 4.5% on a

La conjoncture économique reste toujours lente au **Japon**. La demande intérieure reste déprimée et le taux de chômage atteint 2.9% en décembre, son niveau le plus élevé en plus de six ans. Mais le ratio des offres d'emploi aux demandeurs reste inchangé, à 0.65, en décembre, alors qu'il avait baissé pendant plusieurs mois. L'excédent commercial continue de s'envoler en dépit de la valeur élevée du yen.

Les ventes des grands magasins chutent de 6.6% en 1993, et les ventes automobiles diminuent pour leur troisième année consécutive (moins 8.4%) pour tomber à leur niveau le plus bas depuis 1987. Les mises en chantier de logements, qui étaient un des rares indicateurs positifs, cessent de croître après cinq mois de progression en novembre.

La production industrielle diminue de 1.7% en décembre par rapport à novembre, et de 4.2% d'une année sur l'autre. Le niveau des stocks reste obstinément élevé et les livraisons continuent de se ralentir. Par contre, les achats de machines par les entreprises se redressent quelque peu.

L'excédent commercial atteint le niveau record de \$120 milliards US en 1993, en hausse de 13% par rapport à l'année précédente, en dépit de la vive appréciation du yen. L'excédent du Japon avec les autres pays d'Asie s'accroît de 28.8% pour atteindre \$53.6 milliards et dépasse celui avec les États-Unis.

Le PIB de l'**Allemagne** se réduit de 1.3% en 1993, alors qu'il avait augmenté de 2.1% l'année précédente. La chute de la production dans la partie occidentale du pays est de 1.9%, ce qui en fait la plus forte diminution depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Elle avait augmenté de 1.6% en 1992. Dans la partie orientale, qui compte pour 7% de l'économie, la production s'accroît de 6.3%, contre 7.7% en 1992.

La production industrielle se ralentit en novembre, car les intempéries devaient arrêter la construction. La demande intérieure est inerte, conséquence de la baisse des revenus et du chômage élevé. Les nouvelles commandes se réduisent, tant du pays que de l'étranger, ce qui signifie que le taux d'utilisation de la capacité des usines restera peu élevé. L'inflation atteint son taux annuel le plus élevé des 11 dernières années en 1993, avec une moyenne de 4.2%, car les prix s'accroissent de 4% à l'ouest et de 9% à l'est. On observe cependant une certaine détente au milieu de janvier, puisque le taux d'inflation annuel tombe à 3.4%, en dépit du relèvement des taxes sur les carburants et les véhicules automobiles ainsi que des cotisations aux régimes de retraite et d'assurance le 1<sup>er</sup> janvier.

La demande de consommation reste stagnante en décembre, alors que les prix s'accroissent de 0.2% par rapport au mois précédent. Alors que les ventes d'automobiles et de biens d'équipement sont en perte de vitesse, la demande de logements reste forte, en partie à cause d'une chute de 6.5% se rattachant aux conditions climatiques dans le secteur de la construction en novembre. Il n'en reste pas moins que la production

year-over-year basis. Industrial orders fell in November, down 0.5% from domestic manufacturers and 1.5% from foreign.

The number of unemployed in western Germany climbed further in December, reaching 2.5 million and a rate of 8.1% from 7.8% in November. In the eastern half of the country, unemployment rose to 15.4% from 15.1%.

Economic recovery in **France** remained fragile, dampened by lacklustre consumer spending and high unemployment. Both business and consumer confidence waned, even as commercial banks trimmed their base lending rates to 7.95% following a series of cuts in official borrowing rates. Inflation eased in December to an annual rate of 2.1%.

Consumers remained cautious, leading to a 2.1% fall in fourth-quarter spending. Recent increases in taxes on gas and alcohol, as well as higher social security premiums, were partly to blame. However, in line with declining consumer confidence, the French also appear to be increasing their savings rate, currently 12.9% of disposable income, up from about 10% in the last decade. Car sales alone fell 18% last year to their lowest annual level since 1975. Consumer prices eased 0.1% in November, reflecting seasonal dips in fruit and vegetables and clothing and a reduction in the price of energy.

Industrial production gained 0.6% in November, rebounding from a similar drop the month before. Weak demand and falling confidence have led to a seesaw in output. Following robust growth in the 1980s, business investment has retrenched, falling 9% in 1993 from the year before, with further declines likely this year.

The rate of growth in joblessness eased in November, leaving the unemployment rate stable at 12%. October had seen a jump from 11.8% to 12%.

industrielle au total se réduit de 2.1% en novembre et de 4.5% d'une année sur l'autre. Les commandes industrielles diminuent en novembre (- 0.5%) auprès des fabricants nationaux et de 1.5% dans le cas des fabricants étrangers.

Le nombre de chômeurs dans la partie occidentale de l'Allemagne augmente une nouvelle fois en décembre et atteint 2.5 millions, le taux de chômage passant de 7.8% en novembre à 8.1%. Dans la partie occidentale, le taux de chômage passe de 15.1% à 15.4%.

La reprise économique en **France** reste fragile, à cause de la lenteur des dépenses de consommation et du chômage élevé. La confiance des entrepreneurs et des consommateurs s'atténue, même lorsque les banques commerciales ramènent leur taux de base à 7.95%, après une série de réductions des taux officiels. L'inflation se réduit en décembre pour atteindre le taux annuel de 2.1%.

Les consommateurs restent prudents, ce qui devait entraîner une diminution de 2.1% des dépenses au quatrième trimestre. Les récentes hausses des taxes sur l'essence et l'alcool ainsi que le relèvement des primes de sécurité sociale, en sont une des causes. Mais, avec la baisse de la confiance des consommateurs, les Français semblent également accroître leur taux d'épargne, qui s'établit ainsi à 12.9% du revenu disponible, contre environ 10% au cours de la décennie écoulée. Les ventes de voitures à elles seules diminuent de 18% l'année dernière pour tomber à leur niveau annuel le plus bas depuis 1975. Les prix à la consommation se replient de 0.1% en novembre, ce qui s'explique par les diminutions saisonnières du prix des fruits et des légumes ainsi que des vêtements et par une réduction du coût de l'énergie.

La production industrielle s'accroît de 0.6% en novembre, après avoir baissé d'autant le mois précédent. La faiblesse de la demande et la chute de la confiance expliquent cette évolution en dents de scie de la production. Après une croissance vigoureuse au cours des années 80, les investissements des entreprises se replient et diminuent de 9% en 1993 par rapport à l'année précédente. On s'attend à d'autres diminutions cette année.

Le taux de croissance du nombre de chômeurs se ralentit en novembre et le taux de chômage reste stable, à 12%. En octobre, il avait augmenté de 11.8% à 12%.



# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get  
off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for . . .*

. . . socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

. . . revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all . . . and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-méninges jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez . . .*

. . . des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

. . . des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela . . . et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



## ECONOMIC EVENTS IN JANUARY

### CANADA

The governments of Ontario and Quebec signed an agreement that commits them to remove trade barriers between the two provinces in construction contracting and labour mobility, government procurement and municipal bus purchasing. While most of the barriers are to be eliminated immediately, the renegotiating of a broader agreement covering government procurement is to be completed by March 31, 1994 and discriminatory municipal bus purchasing policies are to be phased out by January 1, 1998.

The Alberta government increased its stumpage fees for softwood lumber for the first time since 1975. Under the new pricing plan, the basic stumpage rate will double to \$1.40 per cubic metre and a premium will be charged on profit. Stumpage fees are paid by companies to the province for trees on Crown land.

Ontario Hydro announced a record 1993 loss of near \$3.5 billion due to large writeoffs of supplies, contracts and facilities, restructuring costs and the departure of more than 10,000 workers as a result of downsizing.

Large US discount retailer, Wal-Mart Stores Ltd., purchased 120 Woolco stores from Woolworth Canada Inc., heralding its entry into the Canadian market.

The Bank of Canada rate fell to 3.88% on January 25th from 3.94% the week before. The rate, which fell for the fifth straight week, is at its lowest level in 30 years.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN JANVIER

### CANADA

L'Ontario et le Québec signent un accord aux termes duquel les deux provinces s'engagent à éliminer les barrières commerciales entre elles pour la construction et la mobilité de la main-d'oeuvre, les marchés gouvernementaux et les achats d'autobus par les municipalités. La plupart des barrières doivent être supprimées immédiatement, mais la date limite de la renégociation d'un accord plus vaste couvrant les marchés gouvernementaux est le 31 mars 1994. Les politiques discriminatoires concernant les achats d'autobus municipaux seront éliminées d'ici le 1er janvier 1998.

L'Alberta relève ses droits de coupe pour le bois de construction de résineux pour la première fois depuis 1975. Le taux des droits de coupe va ainsi doubler pour atteindre \$1.40 le mètre cube et une prime sera imposée sur le bénéfice. Les droits de coupe sont des droits que les compagnies paient à la province pour les arbres se trouvant sur les terres de la Couronne.

Hydro Ontario annonce une perte record de presque \$3.5 milliards en raison des importants amortissements pour les approvisionnements, les contrats et les installations, des coûts de restructuration et du départ de plus de 10,000 travailleurs à cause de la réduction des effectifs.

La grande chaîne de magasins de détail au rabais américaine Wal-Mart Stores Ltd. achète 120 magasins Woolco de Woolworth Canada Inc. et fait ainsi son entrée sur le marché canadien.

Le taux d'escompte de la Banque du Canada tombe à 3.88% le 25 janvier. Il était à 3.94% la semaine précédente. Le taux d'escompte, qui est à la baisse pour la cinquième semaine consécutive, est à son niveau le plus bas des trente dernières années.



## WORLD

A large earthquake hit Los Angeles, California on January 17th. Damage estimates have reached as high as \$30 billion.

The French government established an independent central bank, which will have autonomy in the conduct of monetary policy and the determination of interest rates. The creation of the bank is in line with the requirements of the Maastricht Treaty, in which member countries must establish independent monetary authorities as part of the second phase of monetary union.

The Japanese stock market had its largest one-day drop in over two years on January 25th, down 5%, following the defeat of political reform legislation by the upper house of Parliament.

## MONDE

Los Angeles (Californie) est secouée par un fort tremblement de terre le 17 janvier. Les dégâts estimés pourraient atteindre \$30 milliards.

Le gouvernement français met sur pied une banque centrale indépendante et autonome pour l'administration de la politique monétaire et la détermination des taux d'intérêt. La création de cette banque fait partie des dispositions du traité de Maastricht, aux termes duquel les pays membres doivent créer des autorités monétaires indépendantes dans le cadre de la deuxième phase de l'union monétaire.

La bourse japonaise enregistre le 25 janvier sa plus forte baisse en une séance (5%) en plus de deux ans, à la suite du rejet de la législation des réformes politiques par la chambre haute du Parlement.

## 1. A PROFILE OF GROWING SMALL FIRMS\*

by J. Baldwin, M. Rafiquzzaman and W. Chandler\*

### Highlights

Growing small and medium-sized firms perceive themselves as possessing strengths traditionally attributed to them -- servicing specific customer needs and product quality. A survey of them, however, finds other areas in which they feel they excel:

- Small firms attribute their growth (on a scale of 0 to 5) nearly as much to their labour skills (2.9) as to management (3.3) and marketing (2.9).
- Internal factors are seen as the most important; government assistance ranked last (1.4).
- These firms feel their greatest competitive advantage is flexibility in meeting customer needs (3.9), product quality (3.9), and customer service (4.0). Research and development is last (1.5).
- Smaller firms invest more in marketing (23%) than any other component except machinery.
- Related to this emphasis on marketing, firms in all regions are outward-looking. This is most pronounced in the west, where 47% of sales are outside the home region, including a 30% export-orientation for British Columbia alone. Quebec is more oriented to interprovincial trade, Ontario to export markets.
- Over half (52%) of firms provide training for their employees. Firms also are less dependent on long-term capital and place more value on innovation than is commonly perceived.

\* This article summarizes part of a survey done for the former Economic Council of Canada and Industry Canada on small and medium-sized firms. The survey is available from the Publications Division of Statistics Canada and is entitled *Strategies for Success*, Catalogue No. 61-523E. More information on the survey may be obtained from John Baldwin, Business and Labour Market Analysis Group, Statistics Canada.

## 1. UN PROFIL DES PETITES ENTREPRISES EN CROISSANCE\*

par J. Baldwin, M. Rafiquzzaman et W. Chandler\*

### Faits saillants

Les petites et les moyennes entreprises en croissance croient qu'elles possèdent les forces qui leur sont habituellement attribuées, à savoir la souplesse d'adaptation aux besoins des clients et la qualité du produit. Une enquête révèle cependant qu'elles pensent exceller aussi dans d'autres domaines:

- Les petites entreprises expliquent leur croissance (sur une échelle à cinq points) autant par les qualités de leur main-d'oeuvre (2.9) que par leur gestion (3.3) et leurs efforts de commercialisation (2.9).
- Elles croient que les facteurs de leur réussite les plus importants sont internes et que l'aide gouvernementale y contribue le moins.
- Les petites entreprises estiment qu'elles ont l'avantage sur les principaux concurrents dans la souplesse pour répondre aux besoins du consommateur (3.9), la qualité du produit (3.9) et le service à la clientèle (4.0). La recherche et le développement se classent au dernier rang (1.5).
- Elles investissent davantage dans la commercialisation (23%) que dans tout autre domaine (à l'exception de la machinerie).
- Concernant l'orientation de la commercialisation, les entreprises de toutes les régions se tournent vers l'extérieur. Ce sont les entreprises de l'Ouest qui visent le plus l'extérieur puisque 47% de leur production est vendue hors de leur région d'attache tandis que la Colombie-Britannique, à elle-seule, a un des pourcentages les plus élevés des ventes sur les marchés d'exportation (30%). Le Québec se concentre davantage sur le commerce interprovincial et l'Ontario, sur les marchés étrangers.
- Quelque 52% des entreprises déclarent que leurs employés reçoivent une certaine formation. Elles dépendent moins des capitaux à long terme et donnent plus d'importance à l'innovation qu'on ne le pense généralement.

\* Cet article résume une partie d'une enquête faite pour le compte de l'ancien Conseil économique du Canada et Industrie Canada sur les petites et les moyennes entreprises. L'enquête peut être obtenue de la division des publications de Statistique Canada et s'intitule *Stratégies de réussite*, n° 61-523F au catalogue. On peut avoir plus de renseignements sur cette enquête auprès de John Baldwin, Groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.



## Introduction

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are an essential component of the Canadian economy. In recent years, they have come to account for a larger and larger percentage of total employment. Between 1978 and 1989, firms with under 500 employees increased their share of employment by seven percentage points from 56% to 63%.<sup>1</sup>

The success of small firms is said to depend on their ability to produce a high quality output for special markets; their comparative advantage is the flexibility associated with a lean organization that allows them to provide quick and efficient service. Small firms are depicted as being close to their customers and able to adapt their products to changing customer demands. Popular opinion attributes the success of small firms to quick decision-making, simple administrative structures, and flexible operations.

Despite these recognized advantages, many problems are said to afflict the small firm sector. Their difficulties are attributed to managerial failure, problems in attracting and keeping qualified personnel, use of outmoded technology, and limited financial resources.<sup>2</sup> The financial problems of SMEs are perhaps the most frequently quoted. SMEs are described as having a "deficient financial structure"<sup>3</sup> or as being "undercapitalized".<sup>4</sup> To other critics, the ability to plan a marketing strategy is said to be lacking in the SME sector.<sup>5</sup> Still others suggest that market research is generally beyond the reach of SMEs, they have problems in securing capital, they are constrained in their abilities to innovate and adopt new technology, recruiting highly qualified staff is a problem, and their willingness to adopt new technology is low.<sup>6</sup>

In order to provide the data necessary to understand which, if any, of these views of small firms are correct, a survey was undertaken to provide information on three separate but related sources of information about small and medium-sized firms -- their strategies, activities, and characteristics.

Strategies encompass the overall organizational plan that is adopted to meet the firm's goals. While information on strategies is revealing, it alone fails to provide a benchmark against which actions can be judged. For this, the measurable activities of firms need to be examined. Activities are the tasks that are required to implement strategies. They involve financing, hiring and training personnel, purchasing technology and capital equipment, establishing research and development facilities, coordinating and monitoring personnel.

## Introduction

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont une composante essentielle de l'économie canadienne. Au cours des dernières années, elles ont représenté un pourcentage de plus en plus grand de l'emploi total. De 1978 à 1989, les entreprises comptant moins de 500 salariés ont relevé leur part de l'emploi de sept points, de 56% à 63%.<sup>1</sup>

On dit que la réussite des petites entreprises dépend de leur capacité de produire un produit de haute qualité pour des marchés spéciaux. Leur avantage comparatif est la souplesse associée à une organisation réduite qui leur permet de fournir un service rapide et efficace. On décrit les petites entreprises comme étant proches de leurs clients et capables d'adapter les produits à l'évolution de la demande des consommateurs. L'opinion populaire attribue leur réussite à des prises de décision rapides, des structures administratives simplifiées et un fonctionnement souple.

En dépit de ces avantages reconnus, on dit également que de nombreux problèmes affligent le secteur des petites entreprises. Leurs difficultés sont imputées à la mauvaise gestion, aux difficultés d'attirer et de retenir du personnel qualifié, à l'utilisation d'une technologie dépassée et au manque de ressources financières.<sup>2</sup> Les problèmes financiers des PME sont peut-être ceux qui sont le plus fréquemment mentionnés. On décrit les PME comme ayant une «structure financière déficiente»<sup>3</sup> ou comme «sous-capitalisées».<sup>4</sup> Pour d'autres, la capacité de planifier une stratégie de commercialisation serait absente du secteur des PME.<sup>5</sup> D'autres encore considèrent que la recherche de marchés est en général inaccessible aux PME, que ces dernières ont des problèmes de financement, qu'elles sont limitées dans leurs capacités d'innover et d'adopter de nouvelles techniques, que l'embauche d'un personnel hautement qualifié est problématique et que la motivation d'adopter une technologie nouvelle est peu élevée.<sup>6</sup>

Afin d'obtenir les données qui permettraient d'évaluer le bien-fondé de ces opinions, on a entrepris une enquête afin de recueillir des renseignements sur trois sources d'information distinctes mais reliées à propos des petites et moyennes entreprises, à savoir leurs stratégies, leurs activités et leurs caractéristiques.

Les stratégies recouvrent le plan organisationnel global retenu pour atteindre les objectifs que l'entreprise s'est fixée. Bien que les renseignements sur les stratégies soient révélateurs, considérés isolément, ils ne constituent pas un étalon qui permette d'évaluer les actions. Pour cela, il faut examiner les activités mesurables des entreprises. Les activités sont les tâches qui sont nécessaires pour la mise en oeuvre des stratégies. Elles recouvrent le financement, l'embauche et la formation du personnel, l'achat de la technologie et des biens d'équipement, l'établissement des installations de recherche et de développement, la coordination et le suivi du personnel.

## THE FOCUS OF THE SURVEY

The survey focuses on **growing** small and medium-sized enterprises (GSMES). Firms eligible for this study were selected from a longitudinal file linking firms in 1984 and 1988, which contained data on a firm's employment, sales and assets. Small and medium-sized firms were defined as having fewer than 500 employees<sup>7</sup> and less than \$100 million of assets in 1984. Eligible firms were those that grew in employment, sales, and assets between 1984 and 1988.

Growth in employment, assets and sales between 1984 and 1988 is used as the criterion for choosing the sample because it serves to eliminate declining firms. This is not to say that growth is the only or even the most desirable attribute of a firm. The success of a firm can also be measured by its profitability, by its productivity, by the wages it pays to its employees or by its market share or export orientation. But successful firms tend to grow and unsuccessful firms tend to stagnate, and therefore the growth criterion is used to draw a sample of firms that are generally successful.

A response rate of 68.6% produced 1,480 valid responses from the 2,157 firms surveyed. The average sales of a responding firm were some \$6.6 million in 1989; average assets were \$4.7 million, and average employment was 44 people.

In line with common perceptions, some 86% of the sample firms are independent; only 14% are affiliated with a parent firm. The majority (72%) of the independent GSMES are owned and operated by executive/managers; only 14% are owned by passive investors. The majority (71%) of the affiliated companies are Canadian owned.

The survey results are presented in the next section. The first part examines the strategies adopted. Strategies are investigated with two complementary sets of questions. In the first instance, firms are asked to rank the importance of different factors contributing to their growth. These include management skills, marketing capability, cost of and access to capital, technology skills, R&D capability, and labour force skill levels. In the second, firms are asked to provide an assessment of their position relative to their main competitors with regards to price, cost, quality, customer service, labour climate, and skill levels of employees. Each firm's perception of its position vis-à-vis its competitors reveals the strengths and weaknesses of the organization.

## OBJET DE L'ENQUÊTE

L'enquête porte sur les petites et moyennes entreprises en **croissance** (PMEC). On a choisi les entreprises pour cette étude à partir d'un fichier longitudinal qui raccorde les entreprises en 1984 et 1988 et qui contenait des données sur les effectifs d'une entreprise, les ventes et l'actif. Les petites et moyennes entreprises sont définies comme étant celles ayant moins de 500 salariés<sup>7</sup> et un actif inférieur à 100 millions de dollars en 1984. Les firmes retenues sont celles dont les effectifs, les ventes et l'actif ont augmenté de 1984 à 1988.

La croissance de l'emploi, de l'actif et des ventes de 1984 à 1988 est le critère retenu pour le choix de l'échantillon, car il permet d'éliminer les entreprises qui périssent. Cela ne veut pas dire que la croissance est le seul attribut, ni même l'attribut le plus souhaitable, d'une entreprise. La réussite d'une entreprise peut également être mesurée par sa rentabilité, sa productivité, les salaires qu'elle verse à ses salariés ou par sa part du marché ou son orientation à l'exportation. Mais les entreprises prospères ont tendance à croître, tandis que les entreprises qui ne réussissent pas ont tendance à végéter, et on utilise pour cette raison le critère de la croissance pour tirer un échantillon d'entreprises qui sont en général prospères.

Un taux de réponse de 68.6% a donné 1,480 réponses valides auprès des 2,157 entreprises enquêtées. Les ventes moyennes d'une entreprise répondante étaient de quelque 6.6 millions de dollars en 1989; l'actif moyen, de 4.7 millions de dollars et les effectifs moyens, de 44 personnes.

Comme on pouvait s'y attendre, quelque 86% des entreprises échantillonnées sont indépendantes et 14% seulement sont affiliées à une société mère. La majorité, 72%, des PMECS indépendantes appartiennent à des cadres/gestionnaires, qui les exploitent. Seulement 14% appartiennent à des investisseurs passifs. La majorité (71%) des sociétés affiliées sont de propriété canadienne.

Des résultats de l'enquête sont présentés à la prochaine section. La première partie étudie les stratégies retenues. On examine les stratégies grâce à deux ensembles complémentaires de questions. Dans le premier cas, on demande aux entreprises de classer l'importance des différents facteurs qui contribuent à leur croissance. Ces facteurs comprennent les compétences en gestion, la capacité de commercialisation, le coût et l'accès au capital, les compétences technologiques, la capacité R-D ainsi que le niveau de compétence de la main-d'oeuvre. Dans le deuxième cas, on demande aux entreprises d'évaluer leur position relative par rapport à leurs principaux concurrents en ce qui concerne le prix, le coût, la qualité, le service à la clientèle, les relations de travail et le niveau de compétence des salariés. La perception que chaque entreprise a de sa position par rapport à ses concurrents met en évidence les forces et les faiblesses de l'organisation.



The second part examines the GSMEs operational, organizational and financial activities. Activities in these areas reflect previous strategy choices, provide evidence on the degree of expertise available in the firms and suggest the potential for future success. To this end, the export orientation, the capital structure, the source of financing, the investment intensity in R&D and marketing, and the training policy of the firm are investigated. These questions develop information on the activities that are associated with success. These activities, along with the inherent characteristics of the firms, create the conditions that determine the cost and likely success of the strategies that are being pursued.

## SURVEY RESULTS

### Perceived Growth Strategies for GSMEs

Success results from choosing the correct combination of strategies and the implementation of activities to achieve strategic objectives. These objectives involve decisions on the importance to be attributed to human resources, innovative strategy, and financing activity. To better understand the factors that contributed to small and medium firm success, GSMEs evaluated the contribution made by different factors to their growth. These involved: management skills, marketing ability, skilled labour, access to markets, access to capital, cost of capital, ability to adopt technology, R&D, innovation capability, and government assistance.

Scores were based on a scale of 0-5 (0-not applicable, 1-not important, 2-slightly important, 3-important, 4-very important, and 5-crucial). Figure 1 provides the average score for each of these factors.

GSMEs place very high values on management capabilities as a key to growth. Labour skills and marketing come next. Financing activities follow only slightly behind in a separate group, with GSMEs attributing about the same importance to the cost of capital and access to capital. The ability to adopt technology is ranked about par with financing factors. Technological capability is seen to be considerably more important than an R&D innovation strategy. Finally, self-reliant small firms feel government assistance is the least important factor contributing to growth.

Dans la deuxième partie, on examine les activités opérationnelles, organisationnelles et financières des PMEC. Les activités dans ces secteurs traduisent les choix précédents de stratégie, prouvent le degré d'expertise que peut fournir l'entreprise et suggèrent les possibilités de réussite à l'avenir. À cette fin, on étudie l'orientation à l'exportation, la structure du capital, la source de financement, l'intensité d'investissement en R-D et la commercialisation ainsi que la politique de formation du personnel de l'entreprise. Ces questions produisent des renseignements sur les activités qui sont reliées à la réussite. Ces activités ainsi que les caractéristiques inhérentes de l'entreprise créent les conditions qui déterminent le coût et la probabilité de succès des stratégies retenues.

## RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

### Les stratégies de croissance perçues pour les PMEC

La réussite, c'est la conséquence du choix de la bonne combinaison de stratégies et de la mise en oeuvre des activités pour réaliser les objectifs stratégiques. Ces derniers comprennent les décisions relatives à l'importance qu'il faut attribuer aux ressources humaines, à la stratégie de l'innovation et au financement. Pour mieux comprendre les facteurs qui expliquent la réussite des petites et moyennes entreprises, les PMEC ont évalué la contribution des différents facteurs à leur croissance. Ces facteurs comprennent: la compétence en gestion, la capacité de commercialisation, la main-d'oeuvre qualifiée, l'accès aux marchés, l'accès au capital, le coût du capital, la capacité d'adopter la technologie, la capacité d'innovation, la R-D et l'aide gouvernementale.

Les résultats sont notés de 0 à 5 (0: sans objet, 1: pas important, 2: peu important, 3: important, 4: très important, 5: essentiel). La figure 1 présente la note moyenne pour chacun de ces facteurs.

Les PMEC accordent une très grande importance à la capacité en gestion comme facteur de croissance. Viennent ensuite la main-d'oeuvre qualifiée et la commercialisation. Les activités de financement viennent presque tout de suite après dans un groupe distinct, les PMEC accordant à peu près la même importance au coût du capital et à l'accès à ce dernier. La capacité d'adopter la technologie se classe au même rang que les facteurs de financement. La capacité technologique est considérée comme étant considérablement plus importante qu'une stratégie d'innovation R-D. Enfin, les petites entreprises autonomes considèrent que l'assistance gouvernementale est le facteur le moins important qui explique la croissance.

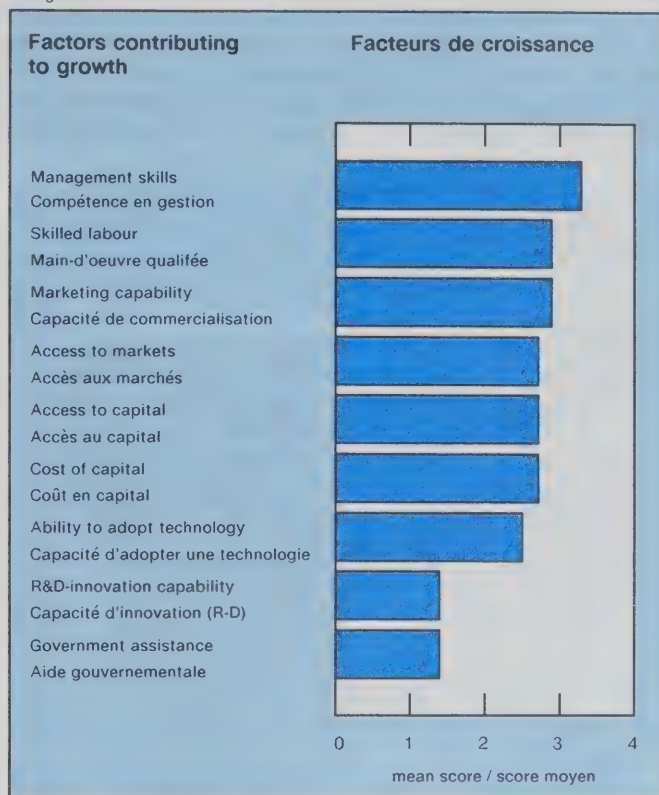
The GSME self-evaluations are surprisingly consistent across industries. Despite the differences in environments in which firms operate, most firms have a similar perception of the relative importance of the factors affecting their growth. This suggests there is a common imperative that determines a similar ranking for the strategies being followed.

These findings are supportive of the view that internal factors such as managerial skills and entrepreneurial values are viewed by GSMEs to be the most important factors explaining the success of small Canadian companies.<sup>8</sup> However, they also suggest that substantial attention is being paid to other areas, like training, that have long been said to provide particular difficulties to smaller businesses. The answers here suggest that GSMEs attribute their success almost as much to the skill levels that they have developed as to their marketing and management successes.

### Competitiveness Assessment

In order to corroborate and extend the picture of the firm that is provided by the self-assessment of growth strategies, GSMEs were asked to evaluate their position in relation to their main competitors for 10 attributes. The attributes chosen for the competitive assessment are closely related to the growth factors. The question on growth factors permits an assessment of the importance of certain activities to the firm; the competitive assessment question indicates whether these activities are pursued so intensively that they give the GSME population an advantage over their competitors in the areas of: customer service, flexibility in responding to customer needs, quality of products, employee skills, range of products, frequency of introduction of new products, price of products, cost of production, labour climate, and spending on R&D.

Figure 1



Les auto-évaluations des PMEC sont curieusement uniformes selon les différentes branches d'activité. En dépit des différences de milieu dans lequel fonctionnent les entreprises, la plupart d'entre elles ont une perception semblable de l'importance relative des facteurs qui affectent leur croissance. Ceci semble indiquer qu'il existe un élément impératif commun qui détermine un classement semblable pour les stratégies retenues.

Ces résultats viennent confirmer l'opinion que des facteurs internes tels que la compétence en gestion et les valeurs de chef d'entreprise sont considérées par les PMEC comme les principaux facteurs qui expliquent la

réussite des petites entreprises canadiennes.<sup>8</sup> Cependant, ils semblent aussi indiquer que les PMEC accordent une attention appréciable à d'autres considérations, comme la formation, dont on dit depuis longtemps qu'elle présente des difficultés particulières aux entreprises plus petites. Les réponses recueillies semblent suggérer que les PMEC attribuent leur réussite presque autant au niveau des compétences qu'elles ont développées qu'à leurs réussites sur le plan de la commercialisation et de la gestion.

### Évaluation de la compétitivité

Afin de confirmer et de développer l'image des entreprises que l'on obtient par l'auto-évaluation des stratégies de croissance, on a demandé aux PMEC d'évaluer leur position par rapport à leurs principaux concurrents en fonction de 10 caractères. Ces caractères de compétitivité se rattachent de près aux facteurs de croissance. La question sur les facteurs de croissance permet d'évaluer l'importance de certaines activités de l'entreprise. La question sur l'évaluation de la compétitivité indique si ces activités sont menées de façon tellement intensive qu'elles donnent aux PMEC un avantage sur les concurrents dans les domaines du service à la clientèle, de la souplesse de réaction aux besoins du client, de la qualité des produits, de la compétence du personnel, de la gamme des produits, de la fréquence de lancement de nouveaux produits, du prix des produits, des coûts de production, du climat des relations du travail et des dépenses au titre de la R-D.



A six-point scale was used for scoring each firm's relative position--0 as not applicable, 1 as much worse than the competitor, 2 as somewhat worse, 3 as about the same, 4 as somewhat better and 5 as much better. The average score for each of these factors is presented in Figure 2.

GSMEs feel they have the greatest advantage over their main competitors in three areas--competition with respect to customer services, flexibility in responding to customers' needs, and product quality. GSMEs also report they consider themselves superior to their competitors in terms of skilled labour, product variety and price, but these attributes are less dominant than the first set. The average score attributed to R&D places it last. This accords with the low valuation accorded to R&D as a factor contributing to growth.

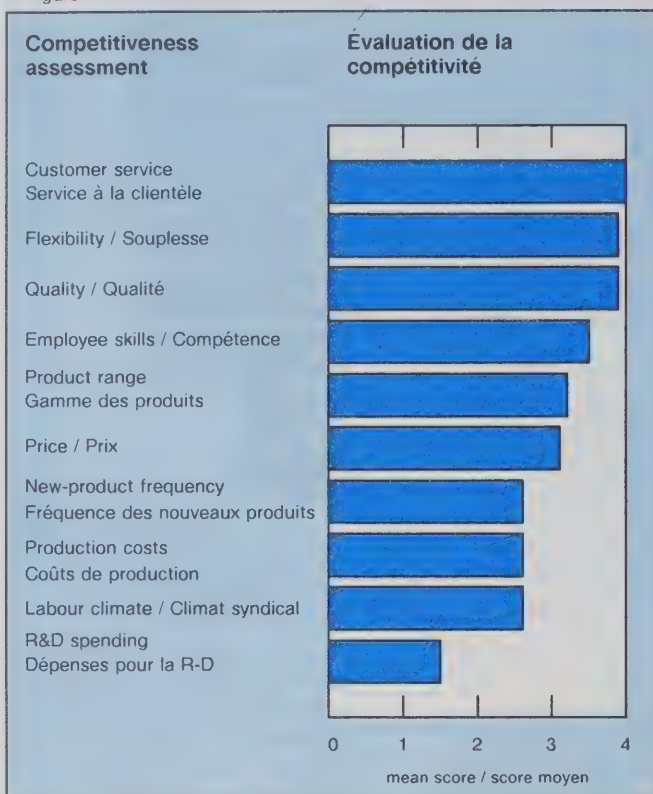
GSMEs view their success as resulting from their ability to target market niches using customer service, product quality, and flexibility in responding to customer needs. Labour skills are ranked after customer service, flexibility, and quality. The mean scores were also tabulated by industry for the 10 attributes of competitiveness by industry sector. Once more there are more similarities than differences.

### The Activities of GSMEs

The evaluation of growth factors and relative competitiveness provides only a general outline of the directions being followed. It leaves unanswered a number of questions about the activities of GSMEs. If marketing is seen by GSMEs as a key to success, what is spent in this area? How does it compare to spending aimed at upgrading worker skills? How many firms possess R&D units and what is spent on R&D - based innovation?

On a utilisé une échelle à six points pour noter la position relative de chaque entreprise: 0: sans objet, 1: très inférieure aux concurrents, 2: quelque peu inférieure, 3: à peu près la même, 4: quelque peu meilleure, 5: bien supérieure. La figure 2 présente le résultat moyen pour chacun de ces facteurs.

Figure 2



Les PME estimant qu'elles ont l'avantage sur les principaux concurrents dans trois domaines: la concurrence pour les services à la clientèle, la souplesse pour répondre aux besoins des consommateurs et la qualité du produit. Elles signalent qu'elles se considèrent supérieures à leurs concurrents pour ce qui est de la main-d'oeuvre qualifiée, de la variété des produits offerts et des prix, mais ces caractères sont moins dominants que ceux du premier ensemble. La R-D se classe au dernier rang en moyenne. Ceci correspond à la faible évaluation de la R-D comme facteur de croissance.

Les PME croient que leur réussite dépend de leur capacité à cibler des créneaux sur le marché en utilisant pour cela le service à la clientèle, la qualité du produit et leur souplesse propre pour répondre aux besoins des consommateurs. La main-d'oeuvre qualifiée se classe après le service à la clientèle, la souplesse et la qualité. Les notes moyennes pour les dix caractères de la compétitivité ont été également classées par branche d'activité. Là encore, il y a plus de similitudes que de différences.

### Les activités des PME

L'évaluation des facteurs de la croissance et de la compétitivité relative ne donne qu'une idée générale des directions suivies. Elle ne fournit pas la réponse à un certain nombre de questions concernant les activités des PME. Si ces dernières considèrent la commercialisation comme un élément de succès, combien dépensent-elles à ce titre? Comment la commercialisation se compare-t-elle aux dépenses destinées au perfectionnement de la main-d'oeuvre qualifiée? Combien d'entreprises ont des services de R-D et combien d'argent est dépensé en innovations qui reposent sur la R-D?

In order to answer questions such as these, the self-assessment of the importance of the different growth factors was benchmarked against data on GSMEs' activities. This is done using measures of activities in four major areas: marketing, human resources, financing, and innovativeness.

### (a) Marketing activity

After management, GSMEs regard marketing as the second most important factor contributing to their success. Their marketing efforts contribute to a performance that they evaluate as superior to their competitors in areas of quality, customer service, and flexibility.

The importance of marketing activities can be assessed by comparing expenditures in this area to those made for training and innovation. GSME investments in marketing, training, research and development and in machinery and buildings are depicted in Figure 3, which contains the average percentage of expenditure by category for the years 1989, 1990, and 1991. On average, spending on market development as a share of total investment expenditures is about 23% for the whole period. While this is considerably less than the machinery category, it is nevertheless substantial. It is larger than investment in either training or R&D and confirms the relative importance given to marketing.

Evidence on the orientation of GSMEs to sales outside of home province is presented in Figure 4, which delineates the extent to which sales are made in markets outside their home region. The penetration of external markets is often taken to be a mark of success--being able to compete in a world where standards of excellence are greater than in home markets.

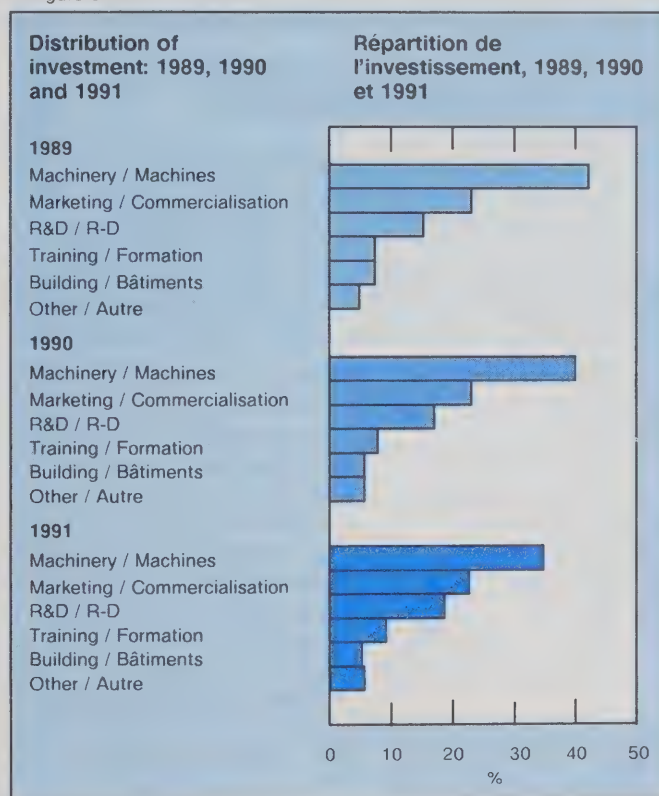
Afin de répondre à ce genre de questions, on a comparé l'auto-évaluation de l'importance des différents facteurs de la croissance aux données sur les activités des PME. On y arrive en utilisant des mesures des activités dans quatre grands domaines: la commercialisation, les ressources humaines, le financement et l'innovation.

### (a) Commercialisation

Après la gestion, les PME considèrent que la commercialisation est le facteur le plus important de leur réussite. Leurs efforts en matière de commercialisation contribuent à des résultats qu'elles estiment supérieurs à ceux de leurs concurrents dans les domaines de la qualité, du service à la clientèle et de la flexibilité.

On peut évaluer l'importance des activités de commercialisation en comparant les dépenses dans ce domaine à celles au titre de la formation et de l'innovation. Les investissements des PME en commercialisation, formation, recherche et développement ainsi qu'en machines et bâtiments sont présentés à la figure 3, qui donne le pourcentage moyen des dépenses par catégorie pour les années 1989, 1990 et 1991. En moyenne, les dépenses pour le développement des marchés comme part du total des dépenses d'investissement s'élèvent à environ 23% pour l'ensemble de la période. Même si ce chiffre est considérablement inférieur à celui de

Figure 3



la catégorie des machines, il en n'est pas moins appréciable. Il est supérieur à celui des investissements en formation ou en R-D et confirme l'importance relative accordée à la commercialisation.

La figure 4 présente les résultats concernant l'orientation de la commercialisation des PME vers les ventes à l'extérieur de la province d'origine et montre dans quelle mesure les ventes sont faites sur des marchés à l'extérieur de leur point d'attache. On considère souvent la pénétration des marchés extérieurs comme un signe de réussite, c'est-à-dire qu'il s'agit de la capacité de concurrencer dans un monde dont les normes d'excellence sont plus élevées que sur les marchés intérieurs.



These results show that GSMEs in all regions are outward-oriented. GSME activity is not restricted solely to their home regions. They extend their marketing activity to other domestic regions as well as to international markets.

Companies in British Columbia and the Prairies are the most outward oriented, selling only 53% of their sales in their home province. British Columbia has one of the highest percentage of sales made to export markets (30%). The Prairie provinces are outward-looking because of the high percentage of sales made to other provinces (34%). The Atlantic GSMEs tend to concentrate most on home markets. Although their sales to world markets are about the same as Quebec, their GSMEs engage in less interprovincial trade (only 16%). While Ontario and Quebec have about the same overall percentage of sales made outside their home base (43%), Quebec relies more on interprovincial trade (31%) and Ontario has a greater percentage of its sales made to the US and other foreign countries (22%).

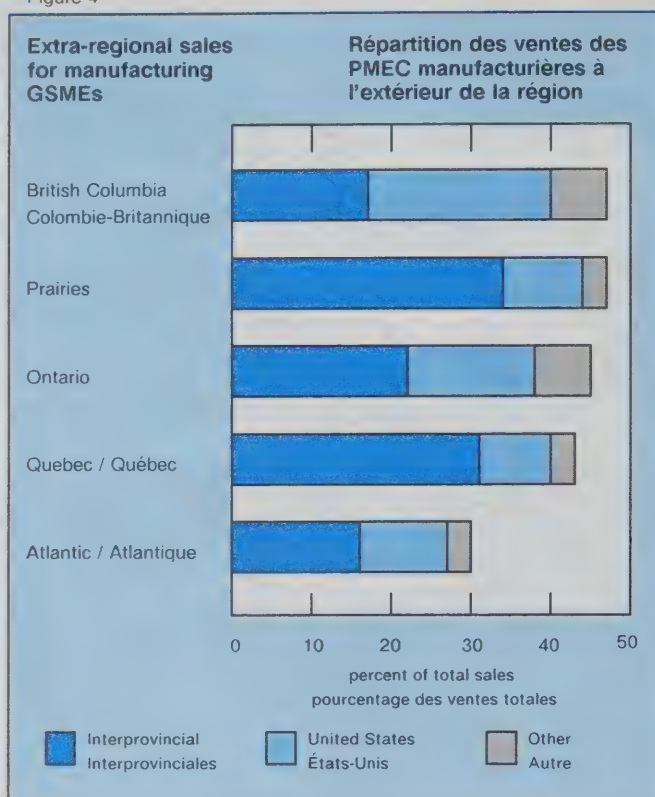
### (b) Human resources development activity

Human resource strategies in GSMEs are given about equal importance to marketing strategies. The human resources capability of firms is determined by the skills, knowledge and flexibility of their personnel.

While small firms are sometimes criticized for a lack of interest in the training of their staff, their evaluation of the importance of a skilled labour force would suggest that this is incorrect.

Data on the human resource development activity of GSMEs serve to corroborate the self-assessed importance of skilled labour. Measures of the percentage of investment in training and the number of employees sent on training serve to describe the activities of GSMEs in this area.

Figure 4



ventes à d'autres provinces (34%). Les PME de l'Atlantique ont tendance à se concentrer principalement sur les marchés intérieurs. Bien que leurs ventes sur les marchés mondiaux soient à peu près les mêmes qu'au Québec, les PME de cette région ont un commerce interprovincial moindre (16%). L'Ontario et le Québec ont à peu près le même pourcentage global des ventes à l'extérieur de leur province (43%), mais le Québec se concentre davantage sur le commerce interprovincial (31%), tandis qu'un pourcentage plus élevé des ventes de l'Ontario sont destinées aux États-Unis et à d'autres pays étrangers (22%).

### (b) Perfectionnement des ressources humaines

Les PME accordent aux stratégies des ressources humaines une importance à peu près égale à celle des stratégies de commercialisation. Les capacités des ressources humaines des entreprises sont définies par les compétences, les connaissances et la capacité d'adaptation du personnel.

On critique parfois les petites entreprises pour leur manque d'intérêt à l'égard de la formation de leur personnel, mais leur évaluation de l'importance d'une main-d'œuvre qualifiée semble indiquer que cela n'est pas le cas.

Les données dont on dispose sur le perfectionnement des ressources humaines des PME viennent confirmer l'importance propre de la main-d'œuvre qualifiée. Les mesures du pourcentage d'investissement en formation et du nombre d'employés en formation servent à retracer les activités des PME dans ce domaine.

On peut constater que les PME de toutes les régions s'orientent vers l'extérieur. L'activité des PME ne se limite pas uniquement à leurs régions d'attache. Elles étendent leurs activités de commercialisation à d'autres régions intérieures ainsi qu'aux marchés internationaux.

Les compagnies de la Colombie-Britannique et des Prairies sont celles qui visent le plus l'extérieur, car elles ne vendent que 53% de leur production dans leur province d'attache. La Colombie-Britannique a un des pourcentages les plus élevés des ventes sur les marchés à l'exportation (30%). Les provinces des Prairies sont orientées vers l'extérieur en raison du pourcentage élevé des

Three aspects of training -- the percentage of GSMEs offering training, the percentage of employees in these firms that receive training, and the proportion of all employees receiving training -- are presented in Table 1. Both formal and informal training are investigated. Formal training is that which takes place in a structured environment; informal training is generally unstructured, on-the-job training.

Some 52% of GSMEs report that their employees receive some training, either formal or informal. On average, 36% of firms offer employees a formal training program. In the firms performing training, some 32% of workers receive formal training. On average, 34% of the GSMEs offer informal training programs. In these firms, some 43% of workers receive informal training. In terms of total employment in both performing and non-performing firms, some 19% receive informal training while 14% receive formal training.

### (c) Financing activity

Small firms are often described as being constrained by limited financial resources. On the one hand, their financial structure is said to be undercapitalized and deficient because of inadequate self-financing<sup>9</sup>. On the other hand, complaints are made not about capital structure but about excessive capital costs or the lack of access to capital.

The survey focused on the nature of the GSME's capital structure. A firm's financial risk depends upon its capital structure--the amount of short and long-term debt, the amount of equity and its division between share capital and retained earnings. Firms with a precarious existence depend on short-term capital with all of the attendant potential risks on the occasion of renewal, or do not earn sufficient profits to allow retained earnings to accumulate to significant levels. In this case, they end up relying too heavily on debt payments which do not permit the type of flexibility and adaptation that is required during recessions. An examination of the balance sheet of GSMEs permits an assessment of the extent to which they are in this position.

The capital structure for GSMEs is presented in Figure 5. GSME liabilities are divided into short-term debt, accounts payable, long-term debt, paid-in-capital, retained earnings and deferred taxes (the unweighted mean percentage of liabilities in each category is presented).

Le tableau 1 présente trois aspects de la formation : le pourcentage des PMEC offrant une formation, le pourcentage d'employés de ces entreprises qui reçoivent une formation et la proportion de tous les employés qui reçoivent une formation. On étudie la formation officielle et officieuse. La formation officielle a lieu dans un milieu structuré. La formation officieuse est habituellement non structurée et sur le tas.

Quelque 52% des PMEC déclarent que leurs employés reçoivent une certaine formation, qu'elles soient officielles ou officieuses. En moyenne, 36% des entreprises offrent à leurs employés un programme de formation officiel. Dans les entreprises qui offrent une formation, quelque 32% des travailleurs reçoivent une formation officielle. En moyenne, 34% des PMEC offrent des programmes de formation officieux. Dans ces dernières, quelque 43% des travailleurs reçoivent une formation de ce genre. En termes de l'emploi total pour les entreprises offrant des programmes de formation ou non, quelque 19% des employés reçoivent une formation officieuse et 14% une formation officielle.

### (c) Financement

On dit souvent que les petites entreprises sont limitées par leurs ressources financières. D'un côté, on dit que leur structure financière est sous-capitalisée et déficiente en raison d'un auto-financement inadéquat<sup>9</sup>. Par contre, on se plaint non pas à propos de la structure du capital, mais des coûts du capital excessifs ou du manque d'accès au financement.

L'enquête a porté sur la nature de la structure du capital des PMEC. Le risque financier d'une entreprise dépend de la structure de son capital, c'est-à-dire sa dette à court et à long terme, du montant de l'avoir des propriétaires et de la répartition entre le capital-actions et les bénéfices non répartis. Les entreprises dont l'existence est précaire dépendent de capitaux à court terme, avec tous les risques éventuels qui y sont attachés au moment du renouvellement, ou ne gagnent pas suffisamment de bénéfices pour permettre aux bénéfices non répartis de s'accumuler pour atteindre des niveaux élevés. Dans ce cas, elles utilisent trop souvent l'endettement, ce qui ne donne pas le degré de souplesse et d'adaptation nécessaire pendant les récessions. L'étude du bilan des PMEC permet d'évaluer l'importance de ce problème.

La structure du capital des PMEC est présentée à la figure 5. Le passif des PMEC est divisé en dettes à court terme, comptes clients, dettes à long terme, capital versé, bénéfices non répartis et les impôts différés (le pourcentage moyen non pondéré du passif dans chaque catégorie est indiqué dans cette figure).



Table 1

## Panel 1, GSME Training Activity by Size of Firm

Size class Tranche de taille	Percentage of firms offering training Proportion d'entreprises assurant		
	Any type of training Tout type de formation	Formal Structurée	Informal Non structurée
	%		
Number of employees – Nombre d'employés:			
1-49	46	31	32
5-99	65	46	46
100-199	73	64	44
200-500	78	65	48
All – Toutes	52	36	34

Tableau 1

## Groupe 1, Proportion d'entreprises qui assurent une formation, par tranche de taille

## Panel 2, GSME Training Activity by Size of Firm

Size class Tranche de taille	Percentage of employees receiving training in those firms who offer training Proportion d'employés	
	Formal Formation structurée	Informal Formation non structurée
	%	
Number of employees – Nombre d'employés:		
1-49	36	43
50-99	26	41
100-199	31	49
200-500	15	41
All – Toutes	32	43

## Groupe 2, Proportion d'employés recevant une formation dans les entreprises qui assurent une formation

## Panel 3, GSME Training Activity by Size of Firm

Size class Tranche de taille	Percentage of all employees receiving training Proportion d'employés	
	Formal Formation structurée	Informal Formation non structurée
	%	
Number of employees – Nombre d'employés:		
1-49	13	15
50-99	12	18
100-199	20	21
200-500	11	22
All – Toutes	14	19

## Groupe 3, Proportion de tous les employés qui reçoivent une formation

**Note:** All percentages are calculated as weighted averages.  
**Nota:** Tous les pourcentages sont des moyennes pondérées.

There is a preponderance of long-term rather than short-term capital in GSMEs. Some 54.5% of liabilities consist of shareholder capital stock, retained earnings, and long-term debt. Only 38.7% of the financing is provided by short-term capital, with 14.9% short-term debt and 23.8% accounts payable. The remainder (6.8%) is financed by deferred taxes and other instruments.

GSMEs make substantial use of internally-generated funds. The GSME balance sheet demonstrates that long-term capital financing involves 36.3% equity capital (including retained earnings and paid-in-capital) compared to 18.2% long-term debt. In turn, over 80% of equity consists of retained earnings. GSMEs have either started with considerable equity or have developed equity by reinvesting profits in the business.

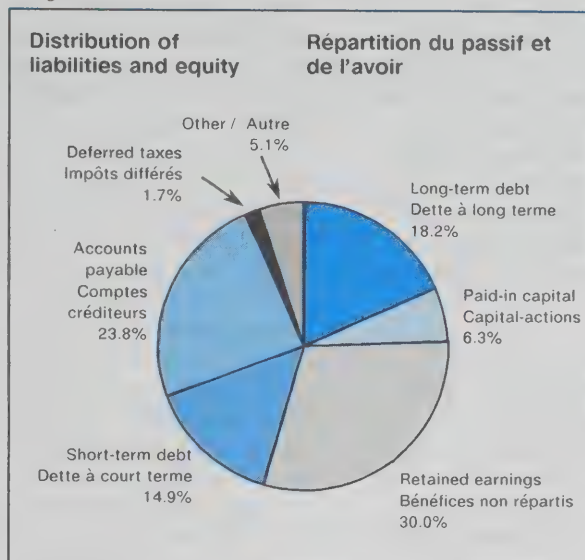
The balance sheet of GSMEs stands in marked contrast to the usual picture of a small firm, which is said to have a deficient financial structure with insufficient equity and long-term capital to finance long-term investments.<sup>10</sup>

#### (d) Innovative activity

It is often said that innovative activity is the preserve of large firms.<sup>11</sup> By default then, small firms are seen to be less innovative. This is partly based on the observation that they account for a small percentage of all R&D expenditures.

Measuring innovation efficiency in this way can yield incorrect conclusions. For example, Freeman (1971) notes that while small business in England accounted for a smaller proportion of important innovations than their share of output, they accounted for an even smaller share of official R&D expenditures and, therefore, were relatively more efficient than large firms in producing important innovations.

Figure 5



Les PMECS se caractérisent par une prédominance des capitaux à long terme plutôt qu'à court terme. Quelque 54.5% du passif comprend le capital-actions, les bénéfices non répartis et la dette à long terme. Seulement 38.7% du financement prend la forme de capitaux à court terme, dont 14.9% sous la forme de dettes à court terme et 23.8% au titre des comptes clients. Le reste, soit 6.8%, est financé par les impôts différés et d'autres instruments de paiement.

Les PMECS utilisent de façon appréciable l'auto-financement. Le bilan de ces

entreprises montre que le financement par capitaux à long terme fait intervenir 36.3% du capital-actions, y compris les bénéfices non répartis et le capital versé, comparativement à 18.2% sur la dette à long terme. Réciproquement, plus de 80% de l'avoir des propriétaires est composé de bénéfices non répartis. Les PMECS ont commencé leurs activités avec un avoir des propriétaires considérable ou ont accru leur avoir par le réinvestissement des bénéfices dans l'entreprise.

Le bilan des PMECS est sensiblement différent de l'image habituelle qu'on se fait d'une petite entreprise et dont on dit qu'elle possède une structure financière déficiente avec un avoir des propriétaires et des capitaux à long terme insuffisants pour financer des investissements à long terme.<sup>10</sup>

#### (d) Innovation

On dit souvent que l'innovation est le domaine réservé des grandes entreprises.<sup>11</sup> Par défaut, donc, on considère que les petites entreprises sont moins innovatrices. Cette observation repose en partie sur le fait qu'elles comptent pour un petit pourcentage de toutes les dépenses en R-D.

Mesurer l'efficacité de l'innovation de cette façon peut donner des conclusions erronées. Ainsi, Freeman (1971) constate que les petites entreprises en Angleterre comptent pour une proportion plus petite des grandes innovations que leur part de la production. Par contre, elles comptent pour un pourcentage encore plus faible des dépenses officielles en R-D et elles sont donc relativement plus efficaces que les grandes entreprises pour donner d'importantes innovations.



Despite the desirability to measure the output and not the input of the innovation process, statistics on the latter, in particular on research and development, are readily available. Innovation output is more difficult to measure. Therefore, the survey, like other studies, examines inputs to the innovation process. Unlike other studies, it does not exclusively rely on these measures. It also uses information on the importance of innovation and the source of ideas for innovation to provide additional measures of the nature of innovation in the GSME population.

There are a number of measures of the importance of R&D. In the sample, 9.3% report the existence of a R&D unit. Some 10.4% of firms in the sample invest in product innovations and 5.4% invest in process innovations. Together, almost 12% invest in one or the other. Finally, some 30% of GSMEs indicate that a R&D capability was "slightly important", "important", "very important" or "crucial" in explaining growth. This proportion is considerably larger than either the percentage of firms with employment in a separate R&D unit or the percentage reporting R&D investment expenditure.

Perhaps the most widely used measure of R&D intensity is the ratio of R&D-to-sales. In 1989, industrial R&D spending in Canada was about 0.7% of GDP. Current intramural expenditures made up about 88% of the total expenditures, and accounted for 1.5% of the sales of R&D performing companies.<sup>12</sup> In the GSME population, the weighted average of the ratio of R&D expenditures to company sales for those companies performing R&D is 2.2% in 1989, 2.4% in 1990 and 3.1% in 1991.

Only about half of those reporting R&D expenditures also report a separate R&D unit. For this group, the average R&D-to-sales ratio is 3.7% in 1991. The group that does not have a separate R&D unit has an average R&D-to-sales ratio of 2.4%.

The 1991 R&D-to-sales ratios for the group having an R&D unit and for those not reporting such a unit are presented by size class in Table 2. For the group as a whole, the weighted average R&D-to-sales ratio declines from levels of 11.9% for firms with less than \$1 million in annual sales to 4.5% for those with annual sales between \$10 and \$50 million. The R&D-to-sales ratio declines for firms with and without an R&D unit.

Même s'il est souhaitable de mesurer le résultat et non pas les prémisses du processus d'innovation, les statistiques de ce dernier, en particulier pour la recherche et le développement, sont nombreuses. Les résultats de l'innovation sont plus difficiles à mesurer. Par conséquent, l'enquête, comme d'autres études, examine les prémisses du processus d'innovation. Contrairement aux autres études, elle ne se limite pas uniquement à ces prémisses. Elle utilise également des renseignements sur l'importance de l'innovation et sur la source des idées pour l'innovation afin de donner d'autres mesures de la nature de l'innovation au sein de la population des PME.

L'importance de la R-D peut être mesurée par un certain nombre de paramètres. Dans l'échantillon, 9.3% déclarent l'existence d'une unité R-D. Quelque 10.4% des entreprises de cet échantillon investissent dans des innovations de produits et 5.4%, dans des innovations de procédés. Ensemble, presque 12% ont investi dans l'un ou dans l'autre. Enfin, quelque 30% des PME signalent que la capacité R-D était «légèrement importante», «importante», «très importante» ou «essentielle» pour expliquer la croissance. Cette proportion est considérablement supérieure au pourcentage des entreprises qui ont des effectifs dans une unité R-D distincte ou qui déclarent des dépenses d'investissement R-D.

La mesure probablement la plus utilisée de l'intensité de R-D est le ratio de la R-D aux ventes. En 1989, la R-D industrielle représentait environ 0.7% du PIB. Les dépenses internes courantes composaient environ 88% du total des dépenses et comptaient pour 1.5% des ventes des compagnies effectuant de la R-D.<sup>12</sup> Dans la population PME, la moyenne pondérée du ratio des dépenses R-D aux ventes de la compagnie pour les entreprises effectuant de la R-D était de 2.2% en 1989, de 2.4% en 1990 et de 3.1% en 1991.

La moitié environ seulement des entreprises déclarant des dépenses R-D ont déclaré aussi une unité R-D séparée. Pour ce groupe, le ratio moyen est de 3.7% en 1991. Le groupe dont les entreprises n'ont pas une unité distincte de R-D ont un ratio de la R-D aux ventes de 2.4%.

Les ratios de la R-D aux ventes de 1991 pour le groupe ayant une unité de R-D et pour les entreprises qui ne déclarent pas une telle unité sont présentés selon la catégorie de taille au tableau 2. Pour l'ensemble du groupe, le ratio moyen pondéré de la R-D aux ventes diminue, passant de 11.9% pour les entreprises dont les ventes annuelles sont inférieures à 1 million de dollars à 4.5% pour celles dont les ventes annuelles sont comprises entre 10 millions et 50 millions de dollars. Ce ratio diminue pour les entreprises qui ont une unité de R-D ou qui en n'ont pas.

Table 2

## Average R&amp;D-to-Sales Ratio by Size of Firm : 1991

Size class (Sales in millions \$)	All firms	Firms without R&D unit	Firms with R&D unit
Tranche de taille (Ventes en millions \$)	Toutes les entreprises	Entreprises sans unité de R-D	Entreprises avec unité de R-D
	%		
< 1	11.9	17.0	7.4
1-10	2.9	1.7	3.9
10-50	4.5	6.7	2.7
All - Toutes	3.1	2.4	3.7

Note: All percentages are weighted averages.

Nota: Tous les pourcentages sont des moyennes pondérées.

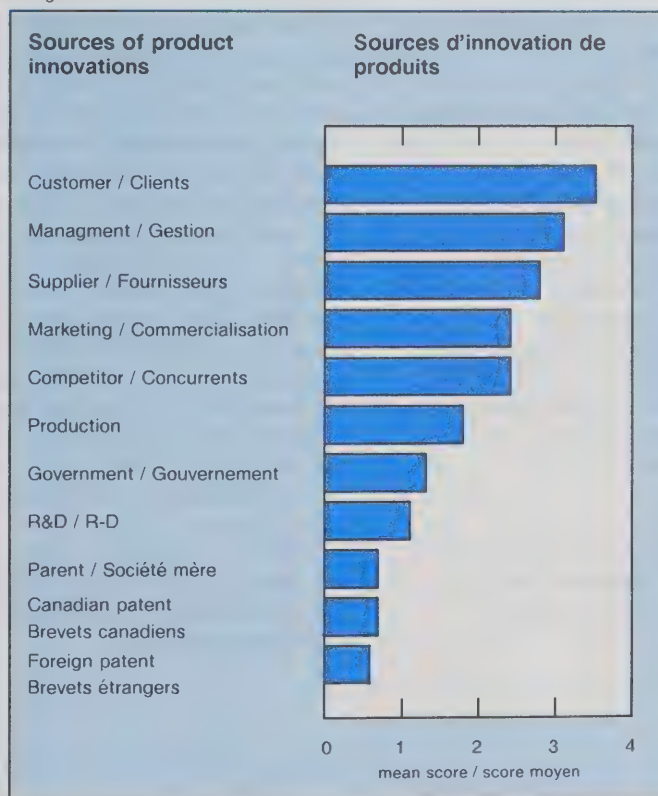
Tableau 2

## Rapport moyen entre R-D et ventes pour 1991 selon la taille

Using R&D to proxy the ability of GSMEs to innovate provides misleading results if most innovation comes from other sources in the company. GSMEs were asked for the sources of innovation in order to evaluate how many firms considered themselves to be innovative and also to investigate whether the impetus to innovation comes from outside the firm or emanates from within.

GSMEs were asked to evaluate the importance of various sources for innovation using the following scores: 0-not applicable; 1-not important; 2-slightly important; 3-important; 4-very important; and 5-crucial. Internal sources listed were management, marketing, production and the R&D unit. Outside sources were customers, suppliers, and competitors. In addition, the importance of Canadian patents and licences, foreign patents and licences, parent or affiliated firms, and government contracts were included as possible sources of innovation.

Figure 6



sentiel. Les sources internes sont: la gestion, la commercialisation, la production et l'unité R-D. Les sources extérieures sont les clients, les fournisseurs et les concurrents. De plus, on a ajouté l'importance des brevets et licences canadiens, les brevets et licences étrangers, les sociétés mères ou affiliées et les contrats gouvernementaux comme d'autres sources possibles d'innovation.

Utiliser la R-D pour approximer la capacité d'innover des PMEC donne des résultats trompeurs si la plupart des innovations proviennent d'autres sources au sein de la compagnie. On demande aux PMEC de citer les sources d'innovation afin d'évaluer combien d'entreprises se considèrent être innovatrices et aussi pour étudier si l'élan vers l'innovation provient de l'extérieur de l'entreprise ou de l'intérieur de cette dernière.

On demande aux PMEC d'évaluer l'importance de diverses sources d'innovation à partir de l'échelle suivante: 0: sans objet, 1: pas important, 2: peu important, 3: important, 4: très important, 5: es-



Almost 55% of GSMEs responded that they had introduced innovations based on one of these sources. Figure 6 provides the average score attributed to various sources of product innovation. The importance of customers and management as sources for innovations indicates that GSMEs are demand-driven and top-down firms.

## CONCLUSION

This study provides a profile of growing Canadian firms by measuring the importance they attributed to certain strategies and their associated activities. The survey provides a rich picture of a group of growing small firms. It shows that the strengths of GSMEs are diverse and that many of the stereotypes of small firms are incorrect.

GSMEs perceive themselves as possessing strengths traditionally attributed to small firms--flexibility of response to customer needs, quality of product and customer service. Nevertheless, these are not the only areas in which they feel that they excel. The study shows that GSMEs stress the importance of management. GSMEs focus on the oft-stated problems in the area of training, capital cost and innovation. They are conscious of the need for a highly-skilled work force and rank themselves above their competitors in this regard. They have extensive training programs. They have placed a high value on solving the problem of capital cost and access to capital. Long-term capital has been acquired and equity makes up a substantial proportion of the total. Retained earnings in turn accounts for the majority of equity.

In a future article, we will describe how the strategies and attributes vary between the least and the most successful group of our sample.

Presque 55% des PMEC ont répondu qu'elles avaient mis en oeuvre des innovations basées sur l'une de ces sources. À la figure 6, on trouve la note moyenne attribuée à diverses sources d'innovation pour les produits. L'importance des clients et de la gestion comme sources des innovations signifie que les PMEC sont des entreprises soutenues par la demande et de nature descendante.

## CONCLUSION

Cette étude est un profil des entreprises canadiennes en croissance qui mesure l'importance qu'elles attribuent à certaines stratégies et à leurs activités associées. L'enquête est une mine de renseignements sur un groupe de petites entreprises en croissance. Elle montre que les forces des PMEC sont multiples et qu'un grand nombre des stéréotypes attachés aux petites entreprises sont faux.

Les PMEC se considèrent elles-mêmes comme ayant les forces que l'on attribue habituellement aux petites entreprises, à savoir la souplesse d'adaptation aux besoins des clients, la qualité du produit et le service à la clientèle. Cependant, il ne s'agit pas des seuls domaines dans lesquels elles pensent exceller. L'étude révèle que les PMEC insistent sur l'importance de la gestion. Les PMEC s'attachent aux problèmes souvent mentionnés dans les domaines de la formation, du coût en capital et de l'innovation. Elles sont conscientes du besoin d'une main-d'oeuvre hautement qualifiée et se classent elles-mêmes avant leurs concurrents dans ce domaine. Elles possèdent des programmes de formation poussés. Les PMEC accordent une grande importance à la solution du problème du coût en capital et de l'accès au financement. Elles ont acquis du capital à long terme et l'avoir des propriétaires représente une proportion appréciable du total. Les bénéfices non répartis à leur tour expliquent la plus grande partie de l'avoir des propriétaires.

Dans un article ultérieur, nous décrirons comment les stratégies et les caractéristiques varient entre les groupes les moins prospères et les plus prospères de notre échantillon.

## FOOTNOTES

- <sup>1</sup> These data are taken from the LEAP file maintained by the Business and Labour Market Analysis Group in Statistics Canada. For more information on these data, see Statistics Canada (1988). For these calculations, federal, provincial and municipal firms are excluded as are all firms in the health and education sectors.
- <sup>2</sup> See D'Amboise (1991).
- <sup>3</sup> D'Amboise (1991, p. 136).
- <sup>4</sup> Gagnon and Papillon (1984).
- <sup>5</sup> D'Amboise (1991, pp. 143-7).
- <sup>6</sup> Van Heesch (1986).
- <sup>7</sup> The employment count is the average labour unit (ALU) that is contained on the LEAP file.
- <sup>8</sup> For instance, see Ibrahim and Goodwin (1987).
- <sup>9</sup> See D'Amboise (1991, p. 136) for a description of the problems with undercapitalization. See Canadian Federation of Independent Business (1988) and Wynant et al. (1982) for a description of the access to capital problem.
- <sup>10</sup> Gagnon and Papillon (1984) highlight the excessive debt coefficient of SMEs in a cross sectional study with 1975-77 Canadian data.
- <sup>11</sup> See Scherer (1992) for a summary of research in this area.
- <sup>12</sup> Statistics Canada (1989), p. 112.

## NOTES

- <sup>1</sup> Ces données proviennent du fichier LEAP que met à jour le groupe de l'analyse des entreprises et du marché du travail à Statistique Canada. Pour plus de renseignements sur ces données, voir Statistique Canada (1988). Pour ces calculs, on exclut les entreprises fédérales, provinciales et municipales ainsi que toutes celles des secteurs de la santé et de l'éducation.
- <sup>2</sup> Voir D'Amboise (1991).
- <sup>3</sup> D'Amboise (1991, p. 136).
- <sup>4</sup> Gagnon et Papillon (1984).
- <sup>5</sup> D'Amboise (1991, pp. 143-7).
- <sup>6</sup> Van Heesch (1986).
- <sup>7</sup> Le chiffre de l'effectif est l'unité de main-d'oeuvre moyenne qui est contenue dans le fichier LEAP.
- <sup>8</sup> Voir par exemple Ibrahim et Goodwin (1987).
- <sup>9</sup> Voir D'Amboise (1991, p. 136) pour une description des problèmes posés par la sous-capitalisation. Voir la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (1988) et Wynant et al. (1982) pour une description du problème de l'accès au capital.
- <sup>10</sup> Gagnon et Papillon (1984) font ressortir le coefficient d'endettement excessif des PME dans une étude transversale portant sur les données canadiennes de 1975-1977.
- <sup>11</sup> Voir Scherer (1992) pour un sommaire de la recherche dans ce domaine.
- <sup>12</sup> Statistique Canada (1989), p. 112.



## BIBLIOGRAPHY

D' Amboise, Gerald. 1991. *The Canadian Small and Medium-sized Enterprise: Situations and Challenges*. Halifax: The Institute for Research on Public Policy.

Canadian Federation of Independent Business. 1988. *Small Business Views the Banks: The Bottom Line*. Toronto.

Freeman, C. 1971. *The Role of Small Firms in Innovation in the United Kingdom since 1945*. Research Report No. 6. Committee of Inquiry on Small Firms. London: Her Majesty's Stationery Office.

Gagnon, J.M. and B. Papillon. 1984. *Financial Risk, Rate of Return of Canadian Firms, and Implications for Government Intervention*. Ottawa: Economic Council of Canada.

Ibrahim, A.B. and J.R. Goodwin. 1986. "Toward Excellence in Small Business: an empirical study of successful small business", in P. Julien et al. (eds.) *La PME dans un Monde en Mutation*. pp. 223-30.

Scherer, F. M. 1992. "Schumpeter and Plausible Capitalism", *Journal of Economic Literature*, 30: 1416-33.

Statistics Canada. 1988. *Developing a Longitudinal Database on Businesses in the Canadian Economy*. Catalogue No. 18-501E. Ottawa: Statistics Canada.

Statistics Canada, 1989. *Industrial Research and Development*. Catalogue No. 88-202, Ottawa; Statistics Canada.

Van Heesch, T. 1986. "Structural Change and Small and Medium-sized Business", in Julien et al. (eds.) *La PME dans un monde en mutation*. pp. 119-34.

Wynant, L.J. Hatch and M.J. Grant. 1982. *Chartered Bank Financing of Small Business in Canada*. London: University of Western Ontario, School of Business Administration.

## BIBLIOGRAPHIE

D' Amboise, Gerald. 1991. *The Canadian Small and Medium-sized Enterprise: Situations and Challenges*. Halifax: The Institute for Research on Public Policy.

Canadian Federation of Independent Business. 1988. *Small Business Views the Banks: The Bottom Line*. Toronto.

Freeman, C. 1971. *The Role of Small Firms in Innovation in the United Kingdom since 1945*. Research Report No. 6. Committee of Inquiry on Small Firms. London: Her Majesty's Stationery Office.

Gagnon, J.M. and B. Papillon. 1984. *Financial Risk, Rate of Return of Canadian Firms, and Implications for Government Intervention*. Ottawa: Economic Council of Canada.

Ibrahim, A.B. and J.R. Goodwin. 1986. "Toward Excellence in Small Business: an empirical study of successful small business", in P. Julien et al. (eds.) *La PME dans un Monde en Mutation*. pp. 223-30.

Scherer, F. M. 1992. "Schumpeter and Plausible Capitalism", *Journal of Economic Literature*, 30: 1416-33.

Statistique Canada. 1988. Construction d'une base de données longitudinale sur les entreprises canadiennes : un outil de recherche pour l'étude sur l'emploi. N° 18-501F au catalogue. Ottawa: Statistique Canada.

Statistique Canada, 1989. *Statistiques sur la recherche et le développement industriels*. N° 88-202 au catalogue, Ottawa, Statistique Canada.

Van Heesch, T. 1986. "Structural Change and Small and Medium-sized Business", in Julien et al. (eds.) *La PME dans un monde en mutation*. pp. 119-34.

Wynant, L.J. Hatch and M.J. Grant. 1982. *Chartered Bank Financing of Small Business in Canada*. London: University of Western Ontario, School of Business Administration.

## 2. THE DISTRIBUTION OF GDP BY SECTOR

by Catherine Bertrand\*

### A New Data Source

Estimates of gross domestic product at factor cost for the personal, government and business sectors have recently been calculated using the components of the Income and Expenditure Accounts (IEA). These data offer many advantages over the series already obtainable in the National Accounts. Unlike the input-output accounts, IEA-based estimates of GDP at factor cost by sector can be made available on a quarterly seasonally adjusted basis, providing more timely information.

Allocating GDP by sector allows an analysis of each sector's share in aggregate production and how it evolves over time. Current price estimates of GDP by sector based on the IEA are extended back to 1947, unlike the statistics available from the other systems, which only cover the period back to 1961. Constant dollar estimates of GDP at factor cost by sector go back to 1961.

A by-product of the development of GDP by sector in both current and constant prices is that they enable the calculation of price indexes for each of the three domestic sectors.

Finally, the separation of the business sector from the personal and government sectors, which tend to be less influenced by economic peaks and troughs and for which it is more difficult to distinguish price and volume components, provides additional insight into business cycles. Information regarding turning points and amplitude can be discerned when the business sector is examined in isolation, since the business sector invariably is the driving force in economic cycles.

### Methodology

The basic methodology for determining GDP, or income originating, by sector is as follows: value added for the personal and government sectors is first determined, then deducted from the value added for the economy as a whole, yielding value added for the business sector.

\* Analyst, National Accounts and Environment Division. A more detailed version of this paper's sources and methods appears in the Third Quarter 1993 National Income and Expenditure Accounts, Catalogue No. 13-001.

## 2. LA VENTILATION PAR SECTEUR DU PIB

par Catherine Bertrand\*

### Une nouvelle source de données

On peut calculer des estimations du produit intérieur brut au coût des facteurs pour les secteurs des particuliers, des administrations publiques et des entreprises en faisant appel aux composantes des comptes des revenus et dépenses (CRD). Ces données offrent de nombreux avantages par rapport aux séries existantes du système de comptabilité nationale du Canada (SCNC). Contrairement aux comptes d'entrées-sorties, les estimations sectorielles du PIB au coût des facteurs fondées sur les CRD peuvent être fournies sur une base trimestrielle désaisonnalisée, offrant ainsi une information plus à jour.

La ventilation du PIB par secteur permet d'analyser la part de chaque secteur dans la production globale et de voir comment elle évolue avec le temps. Les estimations en prix courants du PIB par secteur fondées sur les CRD remontent jusqu'à 1947, alors que celles provenant des autres systèmes ne remontent qu'à 1961. Les estimations sectorielles du PIB au coût des facteurs en dollars constants sont disponibles à partir de 1961.

Un produit dérivé de l'élaboration d'estimations du PIB par secteur en prix courants et constants est le calcul d'indices de prix pour chacun des trois secteurs intérieurs.

Enfin, le fait d'isoler le secteur des entreprises de ceux des particuliers et des administrations, moins sensibles aux creux et aux sommets conjoncturels et pour lesquels il est plus difficile de séparer les composantes de prix et de volume, permet une meilleure compréhension des cycles d'affaires. Des renseignements sur les points tournants et l'amplitude des cycles peuvent être mis en lumière lorsque le secteur des entreprises est considéré isolément, puisqu'il est presque toujours la force motrice des cycles économiques.

### Méthodes

La méthode de base servant à calculer le PIB, ou les revenus engendrés, par secteur est la suivante: on calcule d'abord la valeur ajoutée des secteurs des particuliers et des administrations publiques, que l'on déduit ensuite de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie pour obtenir la valeur ajoutée du secteur des entreprises.

\* Analyste, Division des comptes nationaux et de l'environnement. Pour les sources et la méthodologie, voir la version originale de cet article ayant paru dans *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, troisième trimestre de 1993, n° 13-001 au catalogue.



The allocation of production by sector is carried out on the basis of the income originating in the sector. What this means is that labour income, for example, in the business and government sectors represents income originating in those sectors, not in the personal sector. Similarly, the investment income of persons (such as interest on deposits or dividends) accrues to them as a return on their activity as investors and therefore originates in the business sector.

La ventilation de la production par secteur se fait en fonction des revenus engendrés dans le secteur. Cela signifie, par exemple, que le revenu du travail gagné dans le secteur des entreprises et celui des administrations constitue un revenu prenant source dans ces secteurs, et non dans celui des particuliers. De même, le revenu de placements des particuliers (dividendes ou intérêt sur dépôts par exemple) constitue le rendement de leur activité en tant qu'investisseurs et est donc engendré dans le secteur des entreprises.

Table 1

## GDP at Factor Cost by Sector

Tableau 1

## PIB au coût des facteurs par secteur

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	
millions of dollars – millions de dollars									
<b>Personal sector:</b>									<b>Secteur des particuliers:</b>
Wages, salaries and supplementary labour income	10,421	11,143	11,891	12,909	13,845	15,113	16,107	16,809	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	595	640	650	678	775	872	855	916	Provisions pour consommation de capital
<b>Total</b>	<b>11,016</b>	<b>11,783</b>	<b>12,541</b>	<b>13,587</b>	<b>14,620</b>	<b>15,985</b>	<b>16,962</b>	<b>17,725</b>	<b>Total</b>
<b>Government sector:</b>									<b>Secteur des administrations:</b>
Wages, salaries and supplementary labour income	61,902	65,282	69,278	73,709	79,451	87,470	93,337	98,479	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	7,092	7,371	7,699	8,269	8,896	9,522	9,666	10,259	Provisions pour consommation de capital
<b>Total</b>	<b>68,994</b>	<b>72,653</b>	<b>76,977</b>	<b>81,978</b>	<b>88,347</b>	<b>96,992</b>	<b>103,003</b>	<b>108,738</b>	<b>Total</b>
<b>Business sector:</b>									<b>Secteur des entreprises:</b>
Wages, salaries and supplementary labour income	185,195	198,376	217,665	241,205	260,336	269,616	271,450	277,065	Rémunération des salariés
Corporation profits before taxes	49,490	45,355	56,571	64,667	60,093	47,060	33,323	31,928	Bénéfices des sociétés avant impôts
Interest and miscellaneous investment income	40,302	39,289	39,967	45,207	52,735	59,345	56,517	56,491	Intérêts et revenus divers de placements
Accrued net income of farm operators from farm production	2,808	3,946	2,890	4,275	3,042	3,535	3,195	3,719	Revenu comptable net des exploitants agricoles au titre de la production agricole
Net income of non-farm unincorporated business, including rent	26,447	28,856	30,977	32,868	34,461	35,006	36,324	37,118	Revenu net des entreprises individuelles non agricoles, loyers compris
Inventory valuation adjustment	- 1,760	- 1,812	- 3,187	- 2,865	- 1,580	- 224	- 2,409	- 3,201	Ajustement de la valeur des stocks
Capital consumption allowances	48,239	52,584	55,767	59,181	62,681	66,189	69,061	71,198	Provisions pour consommation de capital
<b>Total</b>	<b>350,721</b>	<b>366,594</b>	<b>400,650</b>	<b>444,538</b>	<b>471,768</b>	<b>480,527</b>	<b>472,279</b>	<b>474,318</b>	<b>Total</b>
Statistical discrepancy	45	809	1,710	- 1,987	- 201	852	2,912	2,960	Divergence statistique
<b>GDP at factor cost</b>	<b>430,776</b>	<b>451,839</b>	<b>491,878</b>	<b>538,116</b>	<b>574,534</b>	<b>594,356</b>	<b>595,156</b>	<b>603,741</b>	<b>PIB au coût des facteurs</b>

The business sector accounts for the greater part of the country's production, currently about 80%. Production originating in the government sector is composed of the activities carried out directly by the various levels of government and their agencies. Personal sector production includes activities undertaken directly by individuals, as measured, for example, by the payment of wages and salaries by households for housekeeping or baby-sitting services. Most of personal sector production, however, is accounted for by private non-commercial institutions, like universities, religious institutions and charity organizations. According to national accounts conventions, these organizations are treated as "associations of individuals", acting collectively for the benefit of persons, and therefore are included in the personal sector.

In the national accounts, the output of government and non-commercial institutions is valued at cost. Since most of the activities undertaken by these non-commercial entities have no counterpart on the marketplace, no market-determined price exists at which to value them. For this reason, government current expenditure on goods and services and certain components of personal expenditure on goods and services are measured solely by the cost of the inputs to their production.

The practice of valuing the output of non-commercial entities at cost poses problems in the development of constant price estimates. These difficulties are circumvented by projecting real output on the basis of employment in the case of the government sector or enrolment, for example, in the case of universities.

This approach facilitates the derivation of constant price estimates for many of the income side components needed for constant price GDP by sector. Deflators or volume series have already been developed for many of the necessary items in the government and personal sectors and are currently employed in calculating expenditure-based GDP at constant prices.

It is not possible to show any breakdown of the GDP of the business sector in constant dollars, as was done for the current dollar estimates. Doing so would entail finding deflators or constant price estimates for all the items on the income side of GDP, a task which would pose considerable conceptual and operational difficulties. Instead, business sector output is calculated in the aggregate, and the only items to be deflated are those in the personal and government sectors, with constant dollar GDP of the business sector equalling real GDP for the economy less those of the personal and government sectors. Such a presentation of constant dollar GDP by sector is shown in Table 2.

La plus grande part de la production au pays, environ 80% présentement, vient du secteur des entreprises. La production attribuable au secteur des administrations publiques se compose des activités exercées directement par les diverses administrations et les organismes qui en relèvent. La production du secteur des particuliers englobe des activités entreprises directement par les particuliers, ce que mesurent les salaires et traitements versés par les ménages pour l'entretien ménager ou la garde d'enfants par exemple. La plus grande partie de la production du secteur des particuliers est cependant le fait d'institutions privées sans but lucratif comme les universités, les institutions religieuses et les organisations de charité. Dans la comptabilité nationale, ces organisations sont traitées comme des "associations de particuliers" agissant collectivement dans l'intérêt de ceux-ci et comprises de ce fait dans le secteur personnel.

Dans la comptabilité nationale, la production des administrations publiques et des institutions sans but lucratif est évaluée par ses coûts. Comme la plupart des activités exercées par ces entités non commerciales n'ont aucune contrepartie sur le marché, il n'existe aucun prix de marché qui permette de les évaluer. C'est pourquoi les dépenses publiques courantes en biens et services et certains éléments des dépenses personnelles en biens et services de consommation sont mesurés uniquement avec le coût des intrants dans leur production.

L'évaluation de la production des entités non commerciales par les coûts pose des problèmes en ce qui concerne l'élaboration d'estimations en prix constants. Ces difficultés sont contournées en projetant la production réelle sur l'emploi, par exemple, dans le cas du secteur des administrations, ou sur les inscriptions dans le cas des universités.

Cette approche facilite le calcul d'estimations en prix constants pour bon nombre de composantes des revenus nécessaires au calcul du PIB par secteur en prix constants. Des déflateurs ou des séries en volume ont déjà été construits pour plusieurs des éléments nécessaires dans les secteurs des administrations publiques et des particuliers et servent déjà au calcul du PIB en termes de dépenses en prix constants.

Il n'est pas possible de décomposer le PIB en prix constants du secteur des entreprises comme on l'a fait pour celui en dollars courants. Pour y arriver, il faudrait construire des déflateurs ou des estimations en prix constants pour chaque composante des revenus dans le PIB, ce qui poserait d'énormes problèmes conceptuels et opérationnels. La production du secteur des entreprises est donc calculée dans l'agrégat. Les seuls éléments à déflater appartiennent au secteur des particuliers et celui des administrations publiques, le PIB en dollars constants du secteur des entreprises étant égal au PIB réel de l'ensemble de l'économie, moins celui des secteurs des particuliers et des administrations publiques. Une telle présentation du PIB en dollars constants par secteur figure au tableau 2.



Table 2

Tableau 2

## GDP at Factor Cost at 1986 Prices by Sector

## PIB au coût des facteurs aux prix de 1986 par secteur

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	
millions of dollars – millions de dollars									
<b>Personal sector:</b>									<b>Secteur des particuliers:</b>
Wages, salaries and supplementary labour income	10,774	11,144	11,371	11,799	12,039	12,518	12,596	12,844	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	617	639	636	645	716	802	856	969	Provisions pour consommation de capital
<b>Total</b>	<b>11,391</b>	<b>11,783</b>	<b>12,007</b>	<b>12,444</b>	<b>12,755</b>	<b>13,320</b>	<b>13,452</b>	<b>13,813</b>	<b>Total</b>
<b>Government sector:</b>									<b>Secteur des administrations:</b>
Wages, salaries and supplementary labour income	64,453	65,280	66,190	67,328	68,974	70,648	71,837	72,497	Rémunération des salariés
Capital consumption allowances	7,063	7,371	7,682	8,019	8,622	9,370	9,960	10,100	Provisions pour consommation de capital
<b>Total</b>	<b>71,516</b>	<b>72,653</b>	<b>73,872</b>	<b>75,347</b>	<b>77,596</b>	<b>80,018</b>	<b>81,797</b>	<b>82,597</b>	<b>Total</b>
<b>Business sector</b>	<b>355,511</b>	<b>366,594</b>	<b>382,564</b>	<b>406,518</b>	<b>414,362</b>	<b>410,649</b>	<b>399,176</b>	<b>401,184</b>	<b>Secteur des entreprises</b>
Statistical discrepancy	32	808	1,608	- 1,834	- 248	694	2,390	2,400	Divergence statistique
<b>GDP at factor cost at 1986 prices</b>	<b>438,450</b>	<b>451,839</b>	<b>470,051</b>	<b>492,475</b>	<b>504,465</b>	<b>504,681</b>	<b>496,815</b>	<b>499,994</b>	<b>PIB au coût des facteurs aux prix de 1986</b>

## Analysis of Shares

The bulk of productive activity in the economy originates in the business sector. In 1992, this proportion was 81%, with 16% originating in the government sector and 3% in the personal sector.

Although by far the largest portion of production is undertaken in the business sector, the share of the government sector has grown significantly over time. Over the whole period, the portion of GDP accounted for by government more than doubled from less than 7% in the late 1940s to over 16% more recently. As illustrated in Chart 1, the government sector's share increased substantially during the 1950s and into 1961, flattened out somewhat in the mid-1960s, then recorded a dramatic upturn through the latter part of the decade<sup>1</sup>. In the last two decades, government's sectoral share has shown little net growth.

<sup>1</sup> The break in the time series in the first quarter of 1961 is mainly explained by the transfer, at that time, of hospitals from the personal sector to the government sector. The change in accounting was effected to reflect new legislation by which government took responsibility for the delivery of hospital care.

## Analyse des parts

Le secteur des entreprises compte pour la plus grande partie de l'activité productive au sein de l'économie. Sa part revenait à 81% en 1992, contre 16% pour le secteur des administrations publiques et 3% pour celui des particuliers.

Bien que l'essentiel de la production provienne du secteur des entreprises, la part du secteur des administrations publiques dans le PIB s'est considérablement accrue au cours du temps. Sur l'ensemble de la période, la part du PIB attribuable aux administrations publiques a plus que doublé, passant de moins de 7% à la fin des années 1940 à plus de 16% dernièrement. Comme l'illustre le graphique 1, la part des administrations a fortement augmenté durant les années cinquante et jusqu'en 1961, s'est quelque peu stabilisée au milieu des années soixante, puis elle remonte de façon marquée au cours de la seconde moitié de cette décennie<sup>1</sup>. Au cours des deux dernières décennies, la part des administrations n'a que peu augmenté.

<sup>1</sup> Le saut dans la série chronologique au premier trimestre de 1961 s'explique surtout par le transfert des hôpitaux, du secteur des particuliers à celui des administrations publiques cette année-là. Ce changement au cadre comptable visait à répercuter la nouvelle législation par laquelle l'État a assumé la responsabilité d'assurer les soins hospitaliers.

Beginning in the early 1970s, government's share of GDP showed a distinct counter-cyclical pattern even as its long-run trend levelled off. Because government production is less responsive to economic cycles than that of business, its share increases in recessions, and decreases in periods of economic expansion. As well, recessions usually increase the output for government services in absolute terms, because of more demand for social security and income support.

Conversely, the business sector's share of GDP is the mirror image of government's. The business sector share declined from over 90% of total production in the late 1940s to just over 80% in recent years. A levelling off of the declining trend occurred in the early 1970s, accompanied by a more marked cyclical pattern throughout the 1970s and 1980s, when the business portion of aggregate production increased in times of prosperity and decreased in periods of slow or negative growth.

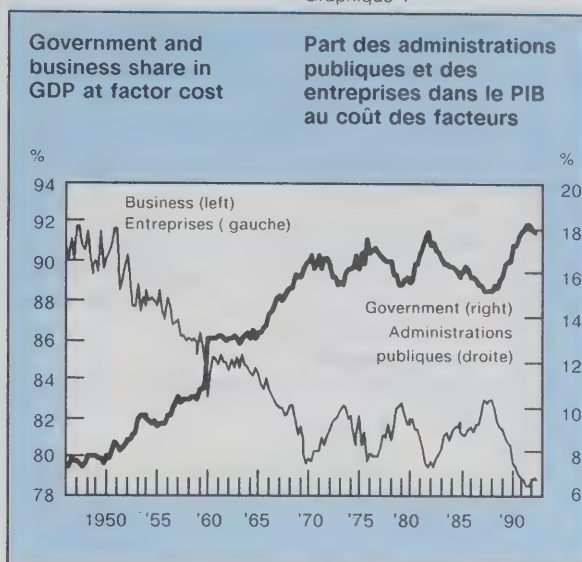
The cyclical nature of business sector output reflects the presence of an operating surplus, or profit, which is by its nature more sensitive to economic cycles than wages, since profits consist of what remains after other business expenses are paid. Business expenses tend to be more stable or slow to change, leaving the surplus to absorb shocks or short term changes in business conditions. This element of surplus is not present in the other two sectors.

### Implicit Price Indexes by Sector

Implicit price indexes for the personal, government and business sectors are shown quarterly for the period from 1981 to the present in Chart 2. As the base year for these quarterly indexes is 1986, they converge at 100 in that year. Prior to 1986, the price index in the business sector was higher than in the personal and government sectors. Beginning in 1989, the business sector implicit price index crossed that of the other two sectors and has remained lower since.

Chart 1

Graphique 1



paiements d'assistance sociale et de sécurité du revenu.

À l'opposé, la part des entreprises évolue à l'inverse de celle du secteur des administrations publiques. La part du secteur des entreprises dans la production totale, de plus de 90% à la fin des années quarante, est passée à un peu plus de 80% ces dernières années. La tendance à la baisse se stabilise au début des années soixante-dix, et est accompagnée d'une période cyclique plus marquée tout au long des années soixante-dix et quatre-vingt, la part des entreprises dans la production globale augmentant en période de prospérité et diminuant en période de croissance lente ou négative.

La nature cyclique de la production du secteur des entreprises traduit l'existence de l'excédent d'exploitation, ou profit, qui est par nature plus sensible aux cycles économiques que les salaires, puisqu'il correspond à ce qui reste une fois payées les autres dépenses des entreprises. Les dépenses des entreprises tendent à être plus stables ou moins promptes à changer, laissant l'excédent absorber les chocs ou les fluctuations à court terme de la conjoncture. Cet élément d'excédent est absent des deux autres secteurs.

### Indices implicites de prix par secteur

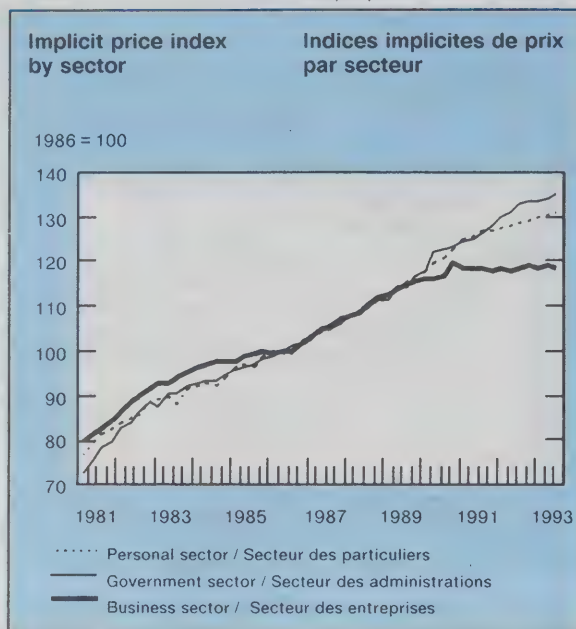
Le graphique 2 présente les indices implicites de prix trimestriels pour les secteurs des particuliers, des administrations publiques et des entreprises de 1981 à aujourd'hui. Comme l'année de référence de ces indices trimestriels est 1986, les indices convergent à 100 cette année-là. Avant 1986, l'indice de prix du secteur des entreprises était un peu supérieur à ceux des secteurs des particuliers et des administrations publiques. À compter de 1989, l'indice implicite de prix du secteur des entreprises a rejoint ceux des deux autres secteurs et leur est resté inférieur depuis.



While the implicit price indexes of the government and personal sectors exhibit a steady upward trend, that of the business sector showed a slight dip in the first quarter of 1991, and has been flat since then. Such a clear and prolonged departure of the business sector price index from those of the other sectors has not been seen in years. It means that the business sector, the portion of the economy most sensitive to economic shocks and cycles, is operating in a non-inflationary environment.

Chart 2

Graphique 2



Alors que l'indice implicite de prix du secteur des administrations publiques et celui du secteur des particuliers affichent une courbe ascendante continue, celui du secteur des entreprises se caractérise par une faible baisse au premier trimestre de 1991, et peu de changement depuis. Le passé n'a pas offert depuis longtemps un autre exemple d'un écart de tendance aussi net et prolongé entre l'indice des prix du secteur des entreprises et ceux des autres secteurs. Cet écart révèle que l'activité du secteur des entreprises, le plus sensible à la conjoncture, se déroule présentement dans un contexte non inflationniste.

### Economic Cycles in the Business Sector

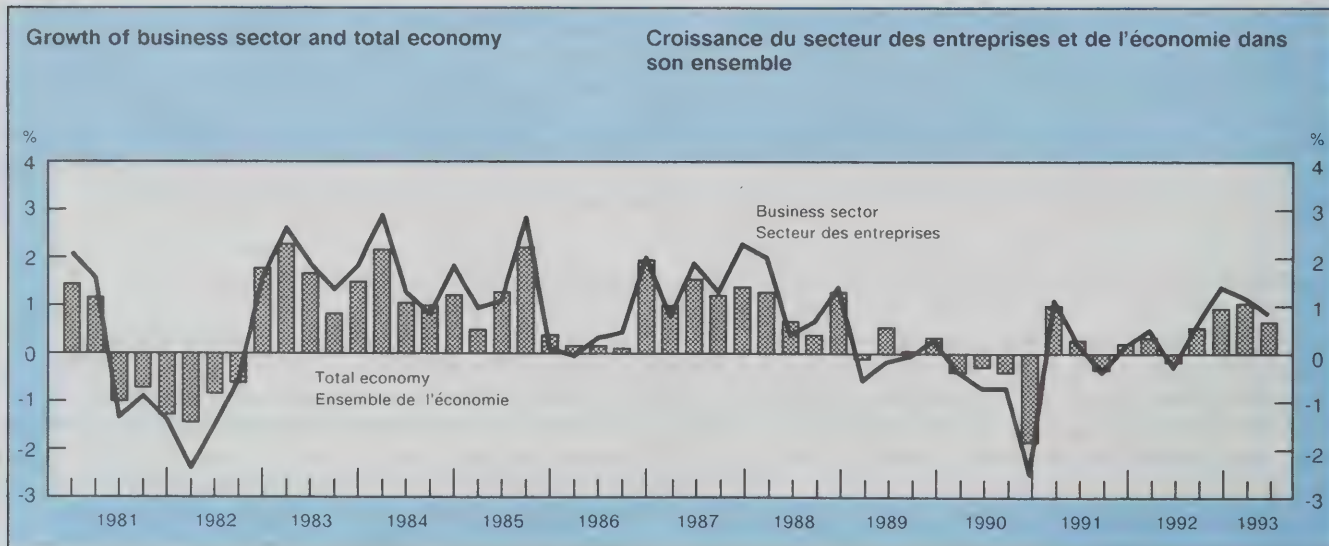
Chart 3 compares the quarterly growth rates in constant price GDP at factor cost for the entire economy to that of the business sector for the period from 1981 to the present. The bars represent total GDP growth, while the line represents the percentage change in business sector output.

### Les cycles d'affaires dans le secteur des entreprises

Le graphique 3 compare le taux de croissance trimestriel du PIB au coût des facteurs en prix constants pour l'ensemble de l'économie et pour le secteur des entreprises, de 1981 à aujourd'hui. Les barres représentent la croissance de l'ensemble du PIB et la ligne, la variation en pourcentage de la production du secteur des entreprises.

Chart 3

Graphique 3



Almost without exception, the business sector is lower in the troughs and higher in the peaks than the economy as a whole, showing a more marked cyclical pattern over the period. Although only the period beginning in 1981 is plotted here, this feature continues back to 1961. It is particularly notable for the most recent recession, when business sector GDP decreased by 2.6% in the first quarter of 1991 while total GDP declined 1.8%. While turning points in the business sector are more distinct, they do not differ from those for the overall economy.

Presque sans exception, le secteur des entreprises enregistre des creux plus profonds et des sommets plus élevés que l'économie dans son ensemble, affichant une courbe cyclique plus prononcée durant cette période. Même si le graphique 3 ne vise que la période débutant en 1981, l'observation se vérifie jusqu'en 1961. Cette tendance ressort encore plus nettement lors de la dernière récession, durant laquelle le PIB du secteur des entreprises a accusé une baisse de 2,6% au premier trimestre de 1991 alors que le PIB total se repliait de 1,8%. Les points de retournement du secteur des entreprises sont plus facilement repérables mais ne sont pas distincts de la datation des récessions et des reprises de l'économie globale.

Table 3

### Gross Domestic Product at Factor Cost by Sector, 1947 - 1993\*

Tableau 3

### Produit intérieur brut au coût des facteurs par secteur, 1947 - 1993\*

Year Année	Personal sector Secteur des particuliers			Government sector Secteur des administrations			Business sector Secteur des entreprises			Total GDP at factor cost PIB total au coût des facteurs		
	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index	Current prices	Constant 1986 prices	Implicit price index
	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix	Prix courants	Prix constants de 1986	Indice implicite de prix
	\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100	
1947	229	-	-	908	-	-	11,093	-	-	12,262	-	-
1948	274	-	-	1,041	-	-	12,895	-	-	14,137	-	-
1949	311	-	-	1,189	-	-	13,949	-	-	15,469	-	-
1950	329	-	-	1,286	-	-	15,378	-	-	17,060	-	-
1951	378	-	-	1,558	-	-	17,915	-	-	19,732	-	-
1952	428	-	-	1,807	-	-	20,070	-	-	22,371	-	-
1953	486	-	-	1,998	-	-	20,746	-	-	23,401	-	-
1954	533	-	-	2,221	-	-	20,669	-	-	23,489	-	-
1955	577	-	-	2,400	-	-	22,843	-	-	25,929	-	-
1956	641	-	-	2,666	-	-	25,554	-	-	29,171	-	-
1957	706	-	-	2,961	-	-	26,630	-	-	30,492	-	-
1958	778	-	-	3,241	-	-	27,307	-	-	31,653	-	-
1959	865	-	-	3,448	-	-	28,764	-	-	33,476	-	-
1960	984	-	-	3,728	-	-	29,776	-	-	34,861	-	-
1961	736	3,649	20.2	4,691	33,236	14.1	30,455	118,486	25.7	36,119	156,428	23.1
1962	795	3,866	20.6	5,088	34,969	14.6	33,121	128,534	25.8	39,039	167,573	23.3
1963	853	4,045	21.1	5,483	36,550	15.0	35,599	135,967	26.2	42,050	177,090	23.8
1964	918	4,245	21.6	5,970	38,253	15.6	38,807	146,320	26.5	45,834	189,443	24.2
1965	1,016	4,503	22.6	6,594	39,947	16.5	42,425	157,270	27.0	50,342	202,964	24.8
1966	1,173	4,918	23.9	7,581	42,120	18.0	47,328	168,257	28.1	56,470	216,771	26.1
1967	1,352	5,313	25.5	8,685	44,703	19.4	50,048	172,196	29.1	60,335	223,149	27.0
1968	1,544	5,715	27.0	9,838	47,084	20.9	54,198	181,363	29.9	65,898	235,313	28.0
1969	1,794	6,213	28.9	11,279	49,433	22.8	59,396	192,554	30.9	72,482	248,309	29.2
1970	1,992	6,470	30.8	12,590	51,284	24.6	62,755	192,382	32.6	78,021	252,299	30.9
1971	2,257	6,888	32.8	14,003	53,487	26.2	68,185	204,314	33.4	85,237	267,060	31.9
1972	2,521	7,140	35.3	15,730	55,195	28.5	76,604	219,402	34.9	95,002	282,177	33.7
1973	2,763	7,309	37.8	17,678	57,373	30.8	91,606	239,673	38.2	112,061	304,410	36.8
1974	3,221	7,629	42.2	21,172	59,582	35.5	110,441	249,684	44.2	134,244	315,621	42.5
1975	3,844	8,076	47.6	25,264	61,585	41.0	125,247	250,178	50.1	154,453	320,035	48.3
1976	4,388	8,402	52.2	29,627	63,268	46.8	143,058	267,838	53.4	176,932	339,251	52.2
1977	4,896	8,682	56.4	32,965	64,728	50.9	155,721	274,720	56.7	194,691	350,146	55.6
1978	5,290	8,732	60.6	36,009	65,647	54.9	175,545	286,734	61.2	216,785	361,078	60.0
1979	5,849	8,865	66.0	39,728	65,511	60.6	204,083	300,986	67.8	249,461	375,112	66.5
1980	6,590	9,132	72.2	44,204	65,919	67.1	231,780	306,917	75.5	282,619	381,992	74.0
1981	7,497	9,417	79.6	51,231	67,512	75.9	260,636	319,947	81.5	319,537	397,090	80.5
1982	8,561	10,036	85.3	58,216	68,613	84.9	268,407	303,603	88.4	335,534	382,575	87.7
1983	9,371	10,516	89.1	62,516	69,693	89.7	291,448	312,361	93.3	365,582	394,995	92.6
1984	10,205	11,038	92.5	66,008	70,830	93.2	324,945	335,949	96.7	402,021	418,717	96.0
1985	11,016	11,391	96.7	68,994	71,516	96.5	350,721	355,511	98.7	430,776	438,450	98.3
1986	11,783	11,783	100.0	72,653	72,653	100.0	366,594	366,594	100.0	451,839	451,839	100.0
1987	12,541	12,007	104.5	76,977	73,872	104.2	400,650	382,564	104.7	491,878	470,051	104.6
1988	13,587	12,444	109.2	81,978	75,347	108.8	444,538	406,518	109.4	538,116	492,475	109.3
1989	14,620	12,755	114.6	88,347	77,596	113.9	471,768	414,362	113.9	574,534	504,465	113.9
1990	15,985	13,320	120.0	96,992	80,018	121.2	480,527	410,649	117.0	594,356	504,681	117.8
1991	16,962	13,452	126.1	103,003	81,797	125.9	472,279	399,176	118.2	595,156	496,815	119.8
1992	17,725	13,813	128.3	108,738	82,597	131.7	474,318	401,184	118.2	603,741	499,994	120.7



Table 3

## Gross Domestic Product at Factor Cost by Sector, 1947 - 1993\* - Concluded

Tableau 3

## Produit intérieur brut au coût des facteurs par secteur, 1947 - 1993\* - fin

Year Année	Personal sector Secteur des particuliers			Government sector Secteur des administrations			Business sector Secteur des entreprises			Total GDP at factor cost PIB total au coût des facteurs		
	Current prices Prix courants	Constant 1986 prices Prix constants de 1986	Implicit price index Indice implicite de prix	Current prices Prix courants	Constant 1986 prices Prix constants de 1986	Implicit price index Indice implicite de prix	Current prices Prix courants	Constant 1986 prices Prix constants de 1986	Implicit price index Indice implicite de prix	Current prices Prix courants	Constant 1986 prices Prix constants de 1986	Implicit price index Indice implicite de prix
	\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100		\$000,000	1986 = 100	
1980 I	6,124	8,708	70.3	41,788	64,712	64.6	223,560	306,984	72.8	270,152	378,532	71.4
II	6,568	9,236	71.1	43,620	66,008	66.1	228,320	303,499	75.2	277,804	377,775	73.5
III	6,748	9,236	73.1	44,856	66,240	67.7	232,872	304,447	76.5	285,208	380,911	74.9
IV	6,920	9,348	74.0	46,552	66,716	69.8	242,368	312,738	77.5	297,312	390,750	76.1
1981 I	7,048	9,256	76.2	47,964	66,768	71.8	252,272	319,215	79.0	308,292	396,419	77.8
II	7,276	9,200	79.1	50,188	67,168	74.7	261,680	324,135	80.7	319,496	400,955	79.7
III	7,896	9,732	81.1	52,992	67,884	78.1	262,536	319,692	82.1	323,080	396,900	81.4
IV	7,768	9,480	81.9	53,780	68,228	78.8	266,056	316,746	84.0	327,280	394,086	83.1
1982 I	8,228	9,880	83.3	55,660	67,916	82.0	266,772	312,195	85.5	329,968	389,107	84.8
II	8,340	9,868	84.5	57,280	68,668	83.4	267,736	304,527	87.9	333,696	383,379	87.0
III	8,616	10,112	85.2	59,128	68,824	85.9	268,196	299,731	89.5	337,244	380,079	88.7
IV	9,060	10,284	88.1	60,796	69,044	88.1	270,924	297,959	90.9	341,228	377,735	90.3
1983 I	8,728	9,860	88.5	60,460	69,496	87.0	279,296	302,482	92.3	350,896	384,466	91.3
II	9,436	10,572	89.3	62,468	69,548	89.8	286,348	310,365	92.3	360,664	393,101	91.8
III	9,580	10,920	87.7	63,124	70,048	90.1	296,344	316,231	93.7	371,220	399,539	92.9
IV	9,740	10,712	90.9	64,012	69,680	91.9	303,804	320,367	94.8	379,548	402,875	94.2
1984 I	10,048	10,940	91.9	64,908	70,468	92.1	313,048	326,096	96.0	389,296	408,868	95.2
II	10,120	10,948	92.4	65,696	70,696	92.9	324,408	335,565	96.7	400,644	417,641	95.9
III	10,260	11,180	91.8	66,404	71,192	93.3	329,416	339,688	97.0	406,104	422,076	96.2
IV	10,392	11,084	93.8	67,024	70,964	94.5	332,908	342,446	97.2	412,040	426,282	96.7
1985 I	10,744	11,224	95.7	67,864	71,212	95.3	339,708	348,668	97.4	418,776	431,564	97.0
II	10,876	11,284	96.4	68,448	71,140	96.2	346,768	351,943	98.5	425,560	433,807	98.1
III	11,092	11,552	96.0	69,264	71,640	96.7	353,180	355,743	99.3	433,980	439,371	98.8
IV	11,352	11,504	98.7	70,400	72,072	97.7	363,228	365,690	99.3	444,788	449,058	99.1
1986 I	11,492	11,544	99.6	71,108	72,280	98.4	361,796	365,904	98.9	445,412	450,740	98.8
II	11,668	11,772	99.1	71,992	72,432	99.4	364,384	365,524	99.7	449,788	451,456	99.6
III	11,928	12,024	99.2	73,404	72,880	100.7	366,168	366,684	99.9	452,192	452,312	100.0
IV	12,044	11,792	102.1	74,108	73,012	101.5	374,028	368,276	101.6	459,964	452,848	101.6
1987 I	12,100	11,744	103.0	74,920	73,312	102.2	385,588	375,656	102.6	473,540	461,608	102.6
II	12,528	12,068	103.8	76,916	73,532	104.6	395,712	378,548	104.5	487,256	466,140	104.5
III	12,668	12,144	104.3	77,472	74,360	104.2	404,696	385,620	105.0	496,160	473,364	104.8
IV	12,868	12,072	106.6	78,600	74,284	105.8	416,604	390,432	106.7	510,556	479,092	106.6
1988 I	13,172	12,248	107.5	80,256	74,800	107.3	428,476	399,184	107.3	521,520	485,856	107.3
II	13,416	12,372	108.4	80,964	75,052	107.9	441,152	407,072	108.4	532,800	491,952	108.3
III	13,732	12,540	109.5	82,544	75,688	109.1	449,536	408,612	110.0	543,900	495,076	109.9
IV	14,028	12,616	111.2	84,148	75,848	110.9	458,988	411,204	111.6	554,244	497,016	111.5
1989 I	14,308	12,736	112.3	85,348	76,836	111.1	467,060	416,772	112.1	563,508	503,444	111.9
II	14,460	12,696	113.9	87,932	77,208	113.9	471,140	414,248	113.7	572,076	502,828	113.8
III	14,660	12,696	115.5	88,888	77,888	114.1	473,536	413,332	114.6	579,164	505,664	114.5
IV	15,052	12,892	116.8	91,220	78,452	116.3	475,336	413,096	115.1	583,388	505,924	115.3
1990 I	15,376	13,032	118.0	93,412	79,312	117.8	479,288	414,200	115.7	589,224	507,492	116.1
II	16,000	13,420	119.2	96,964	79,692	121.7	478,472	412,544	116.0	591,200	505,428	117.0
III	16,132	13,388	120.5	98,220	80,340	122.3	478,072	409,480	116.8	593,300	503,924	117.7
IV	16,432	13,440	122.3	299,372	80,728	123.1	486,276	406,372	119.7	603,700	501,880	120.3
1991 I	16,592	13,252	125.2	101,424	81,408	124.6	468,912	395,996	118.4	589,536	492,804	119.6
II	16,768	13,332	125.8	102,424	82,032	124.9	474,424	400,320	118.5	596,236	497,832	119.8
III	17,108	13,524	126.5	103,028	81,624	126.2	475,152	401,104	118.5	598,788	499,124	120.0
IV	17,380	13,700	126.9	105,136	82,124	128.0	470,628	399,284	117.9	596,064	497,500	119.8
1992 I	17,540	13,784	127.3	106,772	82,400	129.6	473,240	399,740	118.4	600,728	498,512	120.5
II	17,724	13,852	128.0	107,940	82,444	130.9	473,668	401,748	117.9	601,868	500,104	120.4
III	17,800	13,828	128.7	109,772	82,792	132.6	472,588	400,436	118.0	603,004	499,360	120.8
IV	17,836	13,788	129.4	110,468	82,752	133.5	477,776	402,812	118.6	609,364	502,000	121.4
1993 I	17,964	13,836	129.8	110,464	82,728	133.5	483,596	408,320	118.4	614,276	506,704	121.2
II	17,956	13,788	130.2	110,704	82,472	134.2	490,940	412,932	118.9	623,096	512,008	121.7
III	18,076	13,824	130.8	111,120	82,332	135.0	492,024	416,328	118.2	624,948	515,492	121.2

\* Estimates of GDP at factor cost by sector will not add to the total GDP at factor cost. The difference between the sum of the sectors and the total is equal to the statistical discrepancy, which is included in the total, but not allocated by sector.

\* Les estimations du PIB au coût des facteurs par secteur ne s'additionnent pas au PIB total au coût des facteurs. La différence entre la somme des secteurs et le total est la divergence statistique qui est incluse dans le total mais n'est pas ventilée par secteur.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993: "The New Face of Automobile Transplants in Canada".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993: "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".



# I·N·F·O·M·A·T

## Don't start your week without it

Get a jump on your work week by making sure you have the most current economic and social information in Canada. Travelling by first class mail or courier, Statistics Canada's digest, Infomat, arrives at the beginning of each week to help you monitor key economic indicators and keep up with the most current data releases from Canada's national statistical agency.

In eight fact-filled pages, Infomat highlights the findings of Statistics Canada surveys and brings them to your desk each week, often long before detailed reports are published. Throughout the year you'll get the first results of over 100 ongoing surveys and many special surveys—from manufacturing shipments to the health of Canadians or post graduate employment to part-time workers.

### Each week, Infomat presents you with,

- concise summaries of fresh facts from over 100 ongoing surveys
- charts and graphs that let you instantly scan the trends
- Overview - an outline of the subjects covered in each issue that you can scan in 30 seconds
- guidance on how to obtain special reports to assist you in your more detailed research.
- Current Trends and Latest Monthly Statistics sections that bring you up to date on the Consumer Price Index, Gross Domestic Product and 21 other key monthly series

Managers, analysts and researchers who are responsible for keeping up to date on changes in Canada's economic and social climate can count on Infomat — as a quick overview of the latest trends and as a weekly reminder of key indicators and data releases. Many subscribers use Infomat's highlights to add authority to their industry analyses, investment plans or corporate reports.

To order Infomat (11-002E), 50 issues annually for \$125 in Canada, US\$150 in the U.S. and US\$175 in other countries, write to Publications Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, Canada, K1A 0T6. For faster service, use your VISA or MasterCard and call toll-free in Canada, 1-800-267-6677.

## votre première lecture de la semaine

Commencez votre semaine de travail en vous assurant que vous avez sous la main les dernières informations économiques et sociales au Canada. Voyageant en courrier de première classe ou par messagerie, Infomat, le condensé de Statistique Canada, arrive au début de chaque semaine pour vous aider à suivre les principaux indicateurs économiques et vous tenir au courant des dernières données publiées par l'organisme national d'enquêtes du pays.

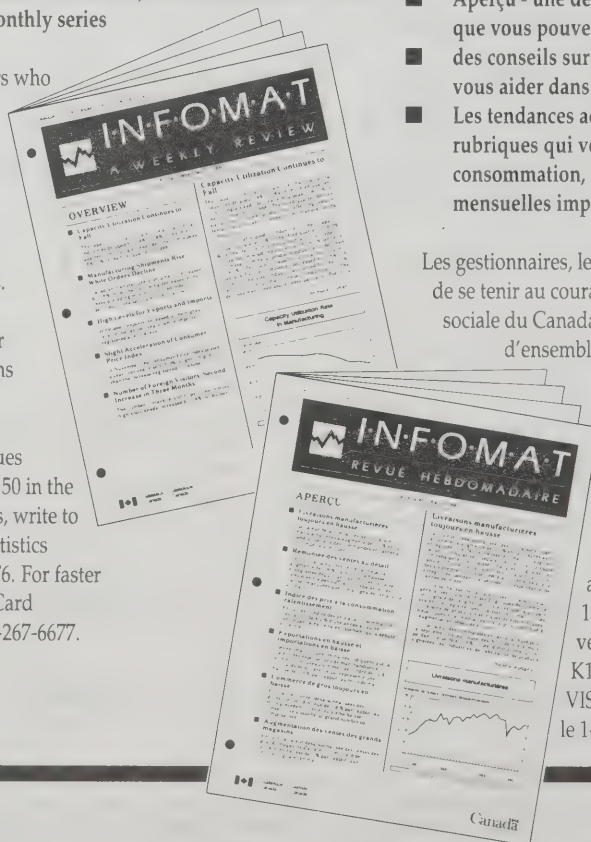
En huit pages remplies de données, Infomat présente les faits saillants des enquêtes de Statistique Canada et les dépose sur votre bureau chaque semaine, bien avant que des rapports détaillés ne soient publiés. Tout au long de l'année, vous avez les premiers résultats de plus de 100 enquêtes permanentes et de nombreuses enquêtes spécialisées, qui vont des expéditions des fabricants à la santé des Canadiens ou de l'emploi des diplômés universitaires aux travailleurs à temps partiel.

### Chaque semaine, Infomat vous offre :

- des résumés de faits tout récents provenant de plus de 100 enquêtes différentes
- des diagrammes et des graphiques qui vous donnent immédiatement les tendances
- Aperçu - une description des sujets traités dans chaque numéro, que vous pouvez parcourir en 30 secondes
- des conseils sur la façon d'obtenir des rapports spéciaux pour vous aider dans vos recherches plus poussées
- Les tendances actuelles et Dernières statistiques mensuelles, rubriques qui vous tiennent à jour sur l'indice des prix à la consommation, le produit intérieur brut et 21 autres séries mensuelles importantes.

Les gestionnaires, les analystes et les chercheurs qui ont la responsabilité de se tenir au courant de l'évolution de la conjoncture économique et sociale du Canada peuvent compter sur Infomat pour avoir une vue d'ensemble des dernières tendances et disposer ainsi d'un aide-mémoire hebdomadaire des principaux indicateurs et données publiés. Plusieurs abonnés utilisent les faits saillants d'Infomat pour relever l'autorité de leurs analyses industrielles, projets d'investissements ou rapports financiers.

Pour commander Infomat (11-002F), 50 numéros par an pour 125 \$ au Canada, 150 \$ US aux États-Unis et 175 \$ US dans les autres pays, écrivez à Publications, vente et service, Statistique Canada, Ottawa, Canada K1A 0T6. Pour un service plus rapide, utilisez votre carte VISA ou MasterCard et composez sans frais au Canada le 1-800-267-6677.



# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada* 1994 étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada* 1994 (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Business firms step up investment plans for 1994 as profits surge*

■ *Consumers borrow more as incomes are squeezed*

■ *National Accounts: Economic growth improves steadily in 1993*

■ *Feature Article: Labour markets and layoffs in the last two recessions*

■ *Remontée des intentions d'investissement des entreprises en 1994 face au bond des bénéfices*

■ *Hausse du crédit à la consommation suite à la faiblesse des revenus*

■ *Comptes nationaux : Amélioration constante de la croissance économique en 1993*

■ *Étude spéciale : Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions*





# INTERESTED IN ACQUIRING A CANADIAN ORIGINAL?

Then **Canadian Social Trends** is the acquisition for you. A first on the Canadian scene, this journal is claiming international attention from the people who need to know more about the social issues and trends of this country.

Drawing on a wealth of statistics culled from hundreds of documents, **Canadian Social Trends** looks at Canadian population dynamics, crime, education, social security, health, housing, and more.

For social policy analysts, for trendwatchers on the government or business scene, for educators and students, **Canadian Social Trends** provides the information for an improved discussion and analysis of Canadian social issues.

Published four times a year, **Canadian Social Trends** also features the latest social indicators, as well as information about new products and services available from Statistics Canada.

## CANADIAN SOCIAL TRENDS

(Catalogue No. 11-008E) is \$34 annually in Canada, US\$40 in the United States and US\$48 in other countries.

To order, write to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# VOUS DÉSIREZ FAIRE L'ACQUISITION D'UNE OEUVRE ORIGINALE?

Alors **Tendances sociales canadiennes** est la publication qu'il vous faut. Première en son genre sur la scène canadienne, cette revue retient l'attention des gens d'ici et d'ailleurs qui désirent en savoir plus sur les questions sociales de l'heure au pays.

À l'aide d'abondantes statistiques extraites de nombreux documents, **Tendances sociales canadiennes** brosse le tableau de la dynamique de la population canadienne, de la criminalité, de l'éducation, de la sécurité sociale, de la santé, de l'habitation et de plusieurs autres sujets.

Que ce soit pour les analystes de la politique sociale, les analystes des tendances oeuvrant au sein des administrations publiques et du monde des affaires, les enseignants ou encore les étudiants, **Tendances sociales canadiennes** dégage l'information nécessaire à des discussions et des analyses approfondies relativement aux questions sociales.

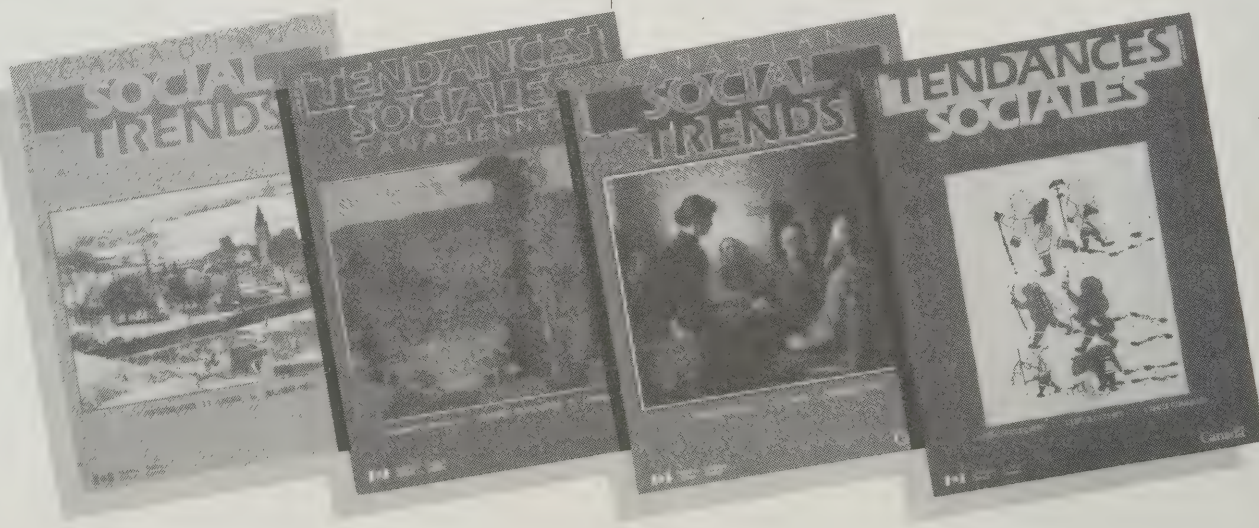
**Tendances sociales canadiennes** présente également les plus récents indicateurs sociaux de même que des renseignements relatifs aux produits et services qu'offre Statistique Canada.

## TENDANCES SOCIALES CANADIENNES

Ce trimestriel (No 11-008F au catalogue) se vend 34 \$ l'abonnement annuel au Canada, 40 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

March 1994

Mars 1994



For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$26.00 per issue, US\$260.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$310.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 26 \$ US l'exemplaire, 260 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 310 \$ US par année

March 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 3 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Mars 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 3 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its business and governments. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

<b>Telecommunications Device for the Hearing Impaired</b>	<b>1-800-363-7629</b>
---	-----------------------

<b>Toll Free Order Only Line (Canada and United States)</b>	<b>1-800-267-6677</b>
---	-----------------------

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiologique et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressées à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

<b>Appareils de télécommunications pour les malentendants</b>	<b>1-800-363-7629</b>
---	-----------------------

<b>Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)</b>	<b>1-800-267-6677</b>
--	-----------------------

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du télécopieur 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

## Conditions économiques actuelles 1.1

The economy grew steadily at year-end, while employment rebounded in February from a deep-freeze in January. Following another sharp increase in profits, firms plan to raise business investment in 1994, the first gain in four years.

L'économie s'est accrue de façon constante à la fin de l'année, tandis que l'emploi rebondit en février après le froid intense de janvier. À la suite d'une autre forte hausse des bénéfices, les entreprises prévoient relever leurs investissements en 1994 pour la première fois en quatre ans.

---

## Economic Events

## Événements économiques 2.1

Federal budget presented; cigarette taxes slashed; US raises interest rates.

Dépôt du budget fédéral; réduction des taxes sur les cigarettes; hausse des taux d'intérêts aux États-Unis.

---

## Quarterly National Accounts

## Les Comptes nationaux trimestriels 3.1

Real GDP growth accelerated slightly in the fourth quarter, while Canadian purchases of foreign securities reached record levels.

Le PIB réel s'accélère légèrement au quatrième trimestre, tandis que les Canadiens font des achats records de titres étrangers.

---

## Feature Article

## Étude spéciale 4.1

"Labour markets and layoffs in the last two recessions"

"Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions"

This article compares the severity of the last two recessions and whether there was a shift in the balance between temporary and permanent layoffs.

Cette étude compare entre elles la sévérité des deux dernières récessions et vérifie s'il y a eu un déplacement des mises à pied temporaires vers les mises à pied permanentes.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 5.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on March 11, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Boskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

D. Joannis, M. Pilon

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 11 mars 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Boskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

D. Joannis, M. Pilon

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
National Printers (Ottawa) Inc.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
National Printers (Ottawa) Inc.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44
1993	1.17	11.2	6.17	156	1.8	2.73	3.11	15.62	14.72
1992 F	-0.08	10.8	0.21	184	0.1	-0.12	1.32	1.22	-1.17
M	-0.47	11.3	0.14	168	0.3	0.08	-0.22	1.76	0.40
A	-0.25	11.1	0.00	167	0.2	0.14	0.67	1.10	1.70
M	0.28	11.2	0.07	174	0.0	0.01	-0.48	0.48	-1.11
J	0.06	11.5	0.28	167	0.2	0.05	0.86	-0.40	4.89
J	-0.09	11.4	0.28	167	0.2	0.04	0.08	0.16	-0.07
A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.33	0.53	5.83	-1.84
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	0.13	-0.11	-0.03	4.99
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.27	0.84	4.49	-2.93
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.05	-0.06	-0.16	3.62
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.39	-0.16	1.59	2.88
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.18	1.52	1.97	-2.77
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.45	-0.95	-2.70	3.34
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.58	0.16	3.47	4.20
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.02	1.31	0.97	-0.78
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.01	0.05	0.69	1.28
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.64	-0.57	0.91	-0.30
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.16	1.12	0.86	-1.06
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.20	0.07	-0.93	4.68
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.52	-0.59	4.43	1.32
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.23	0.23	3.33	0.26
N	0.33	11.0	0.70	161	0.2	0.52	-0.02	-2.58	2.67
D	0.08	11.2	0.76	163	0.2	0.44	0.63	0.93	2.20
1994 J	-0.31	11.4	0.75	143	-0.2				
F	0.53	11.1		153					

## OVERVIEW\*

The economy posted solid gains late in 1993, with fourth quarter GDP recording its best performance of the year, rising about 1%. This capped a year of moderate growth of 2.4%, although this hardly put a dent in the unemployment rate which hovered above 11%.

\* Based on data available on March 11; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

L'économie enregistre des progressions vigoureuses à la fin de 1993. Le PIB du quatrième trimestre affiche ses meilleurs résultats pour l'année et s'accroît d'environ 1%. La croissance au cours de l'année avait été modérée, soit de 2.4%, mais le taux de chômage ne s'en trouve guère modifié et reste autour de 11%.

\* Basés sur les données disponibles le 11 mars; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



The modest gain in GDP for 1993 also sheds some light on the reasons for the sluggish growth of employment. While there has been much public comment on the so-called 'jobless recovery', it is not yet clear if the slow growth of jobs reflects a structural change or simply the historically weak pace of the recovery. For example, the 1.2% increase in employment (almost half in full-time jobs) relative to 2.4% growth in GDP in 1993 compares very favourably with 1983, when GDP recovered by 3.2% but employment rose only 0.5%, all of which on balance were part-time jobs. This mirrors a similar relationship in the US between GDP growth (3.2%) and jobs (1.7%) in the past four quarters. Furthermore, all of the deceleration of unit labour costs in 1993 was achieved by a slowdown in wages, not a pick-up in GDP per hour worked. (For more on whether labour markets are undergoing a 'restructuring', see this month's feature article on permanent layoffs). While far from conclusive, at first blush the evidence of radically new ways of employing manpower appears weak, although it may be true for certain industries.

In terms of incomes, the fourth quarter saw a continued sharp recovery in corporate profits while personal disposable income fell for the second straight quarter. Before-tax profits rose 15% in the quarter, and their share of GDP (6%) was the highest in three years, although still well below the average of about 10% in the 1980s. After allowing for the strong effect of lower dividends paid and higher investment income received, retained earnings made a powerful surge at year-end, rising 200% to their best level since the recession began.

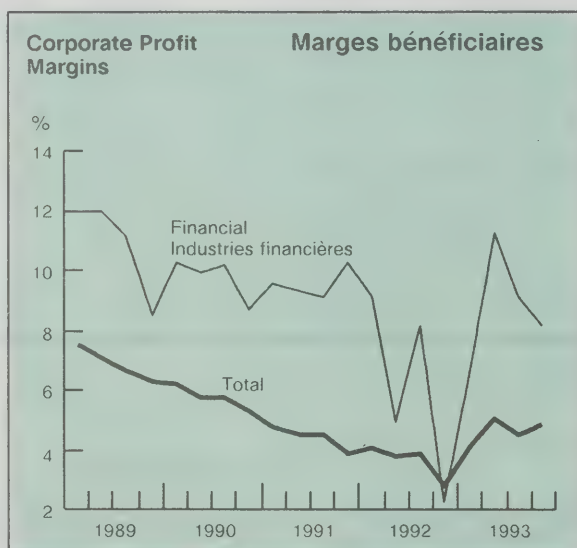
The repair of corporate profits and balance sheets, while not complete, was enough to stimulate higher investment plans for 1994. Business firms plan to raise capital outlays by about 4% in 1994, following three years of decline. The increase in volume terms could be even greater if prices for these goods continue to decline as they have for the past three years.

La croissance modeste du PIB en 1993 permet de mieux préciser les causes de la lenteur de la croissance de l'emploi. On a beaucoup parlé de la reprise "sans emplois", mais il n'apparaît pas encore clairement si la lenteur de la croissance des emplois traduit un changement structurel ou simplement l'exceptionnelle faiblesse de la reprise. L'augmentation de 1.2% de l'emploi, dont presque la moitié est à plein temps, contre 2.4% pour le PIB en 1993 se compare très favorablement aux chiffres correspondants de 1983, lorsque le PIB s'était redressé de 3.2%, tandis que l'emploi n'augmentait que de 0.5% seulement (se soldant par des emplois à temps partiel uniquement). On observe une relation semblable aux États-Unis entre la croissance du PIB (3.2%) et des emplois (1.7%) au cours des quatre derniers trimestres. De plus, le relâchement des coûts unitaires de main-d'oeuvre en 1993 est attribuable uniquement au ralentissement des salaires et non pas à une remontée du PIB par heure de travail. (Pour en savoir davantage sur l'éventuelle "restructuration" des marchés du travail, le lecteur est prié de consulter l'étude spéciale sur les mises à pied permanentes dans ce même numéro). Même si elle est loin d'être définitive, la preuve à première vue de moyens radicalement nouveaux de l'emploi de la main-d'oeuvre semble faible, même s'ils prévalent dans certaines industries.

En ce qui concerne les revenus, on observe au quatrième trimestre la poursuite d'une vive reprise des bénéfices des sociétés, alors que le revenu personnel disponible diminue pour un deuxième trimestre d'affilée. Les bénéfices avant impôt progressent de 15% au cours du trimestre et leur part du PIB de 6% est la plus élevée en trois ans, même si elle est encore bien inférieure à la moyenne de 10% environ des années 80. Après prise en compte de l'effet majeur de la diminution des paiements de dividendes et de la hausse

des revenus de placements reçus, les bénéfices non répartis s'envolent à la fin de l'année et augmentent de 200% pour retrouver leur plus haut niveau depuis le début de la récession.

Le rétablissement des bénéfices et des bilans des sociétés n'est pas complet, mais il est suffisant pour stimuler un relèvement des projets d'investissements pour 1994. Les entreprises commerciales prévoient accroître de 4% environ les dépenses d'investissement en 1994, après trois années de baisse. La hausse en volume pourrait être encore plus forte si le prix de ces biens continue de baisser comme il l'a fait au cours des



Spending intentions were stronger for non-residential structures than for machinery and equipment, a marked reversal from the pattern seen so far this decade. This shift may encourage employment, since little non-residential spending is lost to imports. Mining and manufacturing account for over three-quarters of the planned increase.

Disposable incomes decelerated through the year, culminating in declines in the last two quarters. This reflected the sluggish growth of wages and salaries -- which is typical early in a recovery -- and higher taxes in the second half of the year. With incomes being squeezed, consumers had to finance a small gain in fourth quarter spending by dipping into savings and borrowing. The savings rate fell about a full percentage point to 9%, while consumer credit jumped by 1.7%. While both trends probably reflect a pick-up in consumer confidence, they are unlikely to be a long-term source of growth without further job gains. Employment in February continued to seesaw, rising 0.5% to recover all of its loss in January.

### Labour Markets – Recovery in February

Employment levels thawed out in February, after a deep freeze the month before. The 0.5% recovery more than compensated for the 0.3% dip in January. Most of the seesaw movement originated in manufacturing, where jobs rebounded by 53,000 after a 48,000 drop. This is consistent with a wide range of indicators of a recovery in US demand after a one-month hiatus. The growth in jobs was enough to lower the unemployment rate from 11.4% to 11.1%.

The mix of jobs was favourable for income growth, with about two-thirds of the increase originating in relatively high-paying sectors such as full-time jobs and the goods-producing industries. Construction reinforced the growth in manufacturing, as housing starts also rebounded. Services were led by gains in finance and trade, while cuts in the public sector remained a drag on growth.

trois dernières années. Les intentions d'investissements sont plus fortes dans le cas des bâtiments non résidentiels que pour les machines et le matériel, ce qui constitue un retournement marqué par rapport à ce que l'on observe depuis le début de la décennie. Ce déplacement devrait encourager l'emploi puisque les dépenses non résidentielles nécessitent peu d'importations. Les mines et la fabrication interviennent pour plus des trois quarts de l'augmentation prévue.

Les revenus disponibles se ralentissent au cours de l'année et en fait diminuent au cours des deux derniers trimestres, ce qui s'explique par la lenteur de la croissance des salaires et traitements, qui est la règle générale au début d'une reprise, et par la hausse des impôts au deuxième semestre de l'année. Avec le resserrement des revenus, les consommateurs doivent financer une légère hausse des dépenses au quatrième trimestre en utilisant l'épargne et le crédit. Le taux d'épargne se réduit d'un point entier pour tomber à 9%, tandis que le crédit à la consommation bondit de 1.7%. Bien que ces deux tendances reflètent un redressement de la confiance des consommateurs, il est peu probable que l'on observe une croissance à long terme sans d'autres augmentations de l'emploi. En février, l'emploi continue d'évoluer en dents de scie et progresse de 0.5% pour regagner tout le terrain perdu en janvier.

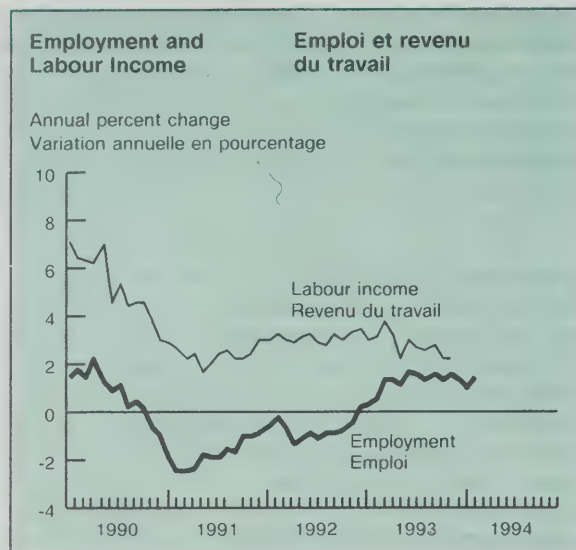
### Marchés du travail – Reprise en février

Les niveaux de l'emploi se détendent en février, après être restés figés en janvier. La reprise de 0.5% neutralise complètement la baisse de 0.3% observée en janvier. La plus grande partie de cette évolution en dents de scie se concentre dans le secteur de la fabrication, où le nombre des emplois augmente de 53,000 après avoir baissé de 48,000. Ces résultats sont proches de ceux d'un vaste éventail d'indices d'une reprise de la demande aux États-Unis, après une pause d'un mois. La croissance des emplois a été suffisante pour ramener de 11.4% à 11.1% le taux de chômage.

L'ensemble des emplois favorise la croissance des revenus, puisque les deux tiers environ de l'augmentation se situent dans les secteurs relativement bien rémunérés, tels que les emplois à plein temps et les branches productrices de biens. La construction vient renforcer la croissance dans la fabrication, puisque les mises en chantier de logements se redressent également. Les services sont dominés par les progressions dans les secteurs de finances et du commerce, tandis que les réductions dans le secteur public venaient ternir le tableau d'ensemble.



Employment rose in virtually every province. However, solid gains in British Columbia and Quebec were in addition to growth at the turn of the year. Ontario and Manitoba, which bore the brunt of job losses in January, recovered only a fraction of these declines. In terms of unemployment, Quebec accounted for about half of the decline in the national total, while BC contributed most of the growth in the labour force.



L'emploi augmente dans pratiquement toutes les provinces. Cependant, les vigoureuses progressions en Colombie-Britannique et au Québec viennent renforcer la croissance au début de l'année. L'Ontario et le Manitoba, qui avaient subi le choc principal des pertes d'emplois en janvier, ne regagnent qu'une partie seulement du terrain perdu. Pour ce qui est du chômage, le Québec intervient pour la moitié environ de la baisse du total national, tandis que la Colombie-Britannique contribue pour la plus grande partie de l'augmentation de la population active.

### Composite Index – Steady Growth

The leading indicator rose by 0.8% in January, matching its revised growth rate for December. These gains are close to the fastest posted by the index since it began to recover in 1991. The acceleration in recent months results principally from an upturn in the U.S. index and renewed vigour in the stock market. However, household demand remains mixed and led to a drop in one of the 10 components. Eight others grew, one less than in December, and one was unchanged.

Household demand was split. The housing index rose only 0.4% as income growth stayed slow and possibly due to intense cold in January. Within this component, housing starts tumbled to their lowest level since last June, as single family units slipped and the volatile multiple units component fell sharply. Durable goods sales, however, continued to improve, led by a pick up of auto sales.

Manufacturing demand was steady. New orders recorded a third straight increase despite the effect of temporary plant closings in the auto industry. At the same time, the ratio of shipments to stocks continued to improve, rising to its highest level since record keeping began early in 1952. The average workweek was stable, however, with the unseasonably cold winter contributing to the first drop in the unsmoothed version since last July.

The stock market soared to new all-time records in January, accelerating from 1.6% growth to 2.1%, at a time of falling interest rates. The money supply grew by 0.8%.

### L'indicateur composite – Croissance constante

L'indicateur avancé s'accroît de 0.8% en janvier, un taux égal au taux révisé de 0.8% enregistré en décembre. Il s'agit de hausses qui sont parmi les plus marquées depuis que l'indice composite a repris sa valeur positive en 1991. L'accélération des derniers mois s'explique principalement par le renversement de l'indicateur américain et la vigueur renouvelée du marché boursier. La demande des ménages demeure partagée cependant et entraîne à la baisse une des dix composantes. Huit composantes sont à valeur positive, une de moins qu'en décembre et une demeure inchangée.

La demande des ménages est partagée. L'indice du logement n'affiche plus qu'une croissance de 0.4% avec les revenus qui demeurent faibles et aussi possiblement à cause du froid intense de janvier. À l'affaiblissement du secteur simple s'ajoute la volatilité habituelle des unités multiples qui font reculer la sous-composante des mises en chantier près de leur niveau de juin dernier. Les ventes de biens durables ont cependant continué de progresser de façon régulière avec la remontée des ventes de voitures.

La demande auprès des fabricants est demeurée soutenue. Les nouvelles commandes enregistrent une troisième progression d'affilée malgré les effets des fermetures temporaires d'usines dans l'industrie automobile. En même temps, le ratio des livraisons aux stocks continue de progresser et se situe depuis deux mois aux niveaux les plus élevés depuis le début de la série en 1952. La durée hebdomadaire de travail est demeurée stable, cependant, avec une première baisse dans sa version non lissée depuis juillet qui accompagne aussi le froid intense.

Au moment où les taux d'intérêt baissent encore en janvier, l'indice des actions établit de nouveaux records, sa croissance passant de 1.6% à 2.1%. La croissance de l'offre de monnaie est de 0.8%.

The U.S. leading indicator continued to rebound. The unsmoothed index posted a relatively strong gain of 0.7%, after back to back increases of 0.5%. The cumulative gain in the past five months was the best since 1983.

### Output – Business Services Buttress Growth

Monthly GDP continued to grow at a 0.4% rate in December, matching its average gain over the last four months. Services continued to lead growth, expanding 0.6% for their best performance in a year which saw no decreases. Goods-producing industries edged up by 0.1% to extend their string of increases to four months.

The growth in services was powered by an impressive 1% gain in the business sector, as cutbacks in government spending again depressed the non-commercial sector. All of the major business sector industries expanded rapidly. Above-average growth occurred in transportation, finance and wholesale trade. The gains in transportation and wholesale trade reflected the increased volume of merchandise trade, especially bulky resource goods carried by rail. Wholesale trade received an additional boost as purchasers of farm equipment rushed to take advantage of tax breaks before they expired at year-end. Financial activity was swollen again by money pouring into mutual funds as well as a pick-up in house sales.

Communications, retail trade and services to business management all rose by just under 1%. This represents continued steady growth for communications, and a pick-up from two months of sluggish growth for retail and business services. Other consumer services generally posted modest gains, with the exception of a return to more normal levels of spending on recreation after two months of exceptional growth.

Government services plunged by almost a full percent, completing a year of restraint. The drop was especially severe at the provincial level, reflecting the trend to a number of unpaid holidays in several provinces. For the year as a whole, government current expenditures on services fell in volume for the first time since 1959.

Construction led the growth in goods at year-end, a marked turnaround for an industry which has seen the weakest recovery of all. The 1.2% gain in December was the best in a year.

L'indicateur avancé des États-Unis poursuit sa remontée. Non lissé, l'indice enregistre une hausse relativement vigoureuse de 0.7%, après celles de 0.5% des deux mois précédents. La hausse cumulative des cinq derniers mois est la plus forte depuis 1983.

### Production – Les services commerciaux alimentent la croissance

Le PIB mensuel continue de croître au taux de 0.4% en décembre, ce qui correspond à la moyenne des quatre derniers mois. Les services continuent d'entraîner la croissance et augmentent ainsi de 0.6%, leur meilleur résultat d'une année sans aucune diminution. Les branches productrices de biens progressent de 0.1% et augmentent ainsi pour le quatrième mois consécutif.

La croissance des services est alimentée par une hausse impressionnante de 1% dans le secteur des entreprises, puisque les réductions des dépenses des administrations dépriment de nouveau le secteur non marchand. Toutes les principales branches du secteur des entreprises sont en progression rapide. On observe une augmentation supérieure à la moyenne dans les transports, les finances et le commerce de gros. Dans le cas des transports et du commerce de gros, elle s'explique par la hausse du volume du commerce de marchandises, en particulier des ressources naturelles en vrac transportées par chemins de fer. Le commerce de gros s'est trouvé relevé de plus par la hâte des acheteurs de matériel agricole de bénéficier des concessions fiscales avant leur suppression à la fin de l'année. L'activité financière s'est trouvée gonflée une nouvelle fois par les capitaux se dirigeant vers les fonds communs de placements ainsi que par le redressement des ventes de maisons.

Les communications, le commerce de détail et les services à la gestion des entreprises augmentent tous d'un peu moins de 1%. La croissance reste donc soutenue pour les communications, tandis que le commerce de détail et les services commerciaux se redressent après deux mois de croissance lente. Les autres services de consommation progressent en général de façon modeste, l'exception étant le retour à des niveaux de dépenses plus normaux au titre des loisirs, après deux mois de croissance exceptionnelle.

Les services gouvernementaux baissent de presque 1%, ce qui fait une année complète de restrictions. La chute est particulièrement grave au niveau provincial et s'explique par la tendance vers un certain nombre de congés non payés dans plusieurs provinces. Pour l'ensemble de l'année, les dépenses publiques courantes en services diminuent en volume pour la première fois depuis 1959.

La construction domine la croissance des biens à la fin de l'année, ce qui constitue un retournement notable pour un secteur qui avait enregistré la reprise la plus faible. La hausse de 1.2% en décembre est la plus



However, the growth in construction remains fragile, since it was led by residential construction. A sharp drop in housing starts in January augurs renewed weakness to come.

Growth in manufacturing appears more solidly based. Not only was the increase the fifth in a row, but it occurred despite ongoing retooling at several auto plants. The reopening of these plants will give a further boost to manufacturing and exports in the new year. For the moment, the slack in auto assemblies was offset by other export-driven sectors such as lumber, paper and office machines. Most consumer-related areas remained lacklustre, especially clothing which posted a third straight decrease.

The natural resource industries continued to suffer, with the weakness spreading in the previously robust oil and gas industry. This industry restrained output for the fifth month in a row, after rising natural gas exports had helped to boost production earlier in the year. The only difference in the rest of the resource sector was that December's cuts only served to cap a year-long trend, especially for metal mines and fishing.

### Household Demand – Caution reigns at the turn of the year

Retail sales picked up slightly in December to end a generally apathetic Christmas season. Increased confidence was evident in higher borrowing to finance the purchase of durable goods, but incomes remained sluggish. Compounding this weakness, record cold weather helped to send housing starts into a deep-freeze in January, although the weak underlying trend of sales also contributed. This was already evident in renewed drops in housing prices late in 1993.

The volume of retail sales rose 0.7% in December to narrowly avert its first quarterly decline since 1991. Retail sales growth slowed steadily during the year, from a robust pace of 1.4% in the first quarter to 0.9%, 0.6% and finally 0.1% in the last trimester. This deceleration was almost in lock-step with disposable incomes which slowed steadily through the year to zero by year-end. Most of this deceleration in spending money originated in higher income taxes (+ 7%) as personal income growth was constant at about 2%.

élevée en un an, mais la croissance dans le secteur de la construction reste fragile, puisqu'elle était dominée par la construction résidentielle. La forte baisse des mises en chantier de logements en janvier laisse présager une nouvelle faiblesse.

La croissance dans le secteur de la fabrication semble plus solide. Non seulement il s'agit de la cinquième augmentation consécutive, mais encore elle survient en dépit du remplacement de l'outillage dans plusieurs usines d'automobiles. Leur réouverture se traduira par un autre relèvement de la fabrication et des exportations au début de la nouvelle année. Pour le moment, le relâchement des assemblages d'automobiles est compensé par d'autres secteurs d'exportation tels que ceux du bois d'oeuvre, du papier et des machines de bureau. La plupart des secteurs de consommation restent ternes, en particulier celui de l'habillement, qui diminue pour la troisième fois de suite.

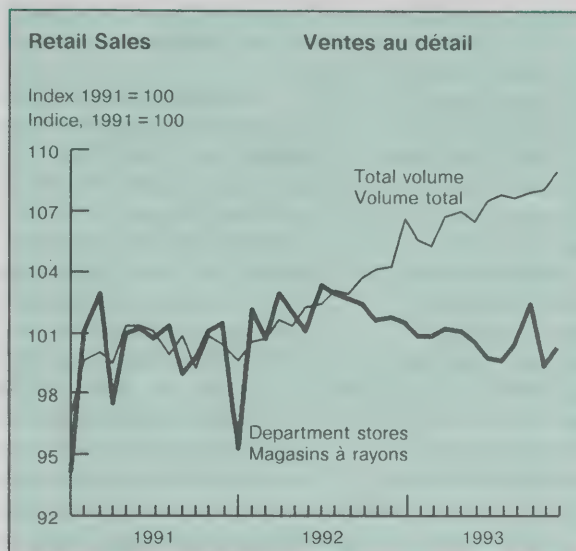
Le secteur des ressources naturelles continue de souffrir, puisque la faiblesse atteint maintenant celui, autrefois vigoureux, du pétrole et du gaz naturel. Ce secteur limite la production pour le cinquième mois d'affilée, après que la hausse des exportations de gaz naturel ait contribué à relever la production plus tôt cette année. La seule différence dans le reste du secteur des ressources naturelles est que les réductions en décembre n'ont servi qu'à mettre un terme à une tendance d'un an, en particulier pour les mines métalliques et la pêche.

### Demande des ménages – Prudence au début de la nouvelle année

Les ventes au détail augmentent légèrement en décembre pour clore une saison des Fêtes dans l'ensemble inerte. La hausse de la confiance prend la forme d'un accroissement des emprunts pour financer l'achat de biens durables, mais le revenu reste lent. À cette inertie il faut ajouter un temps exceptionnellement froid qui devait contribuer, à stopper les mises en chantier de logements en janvier, bien que la faiblesse de la tendance sous-jacente des ventes ait joué également un rôle. Ceci s'observe déjà dans les nouvelles baisses du prix des maisons à la fin de 1993.

Le volume des ventes au détail augmente de 0.7% en décembre, ce qui permet d'éviter de justesse leur première baisse trimestrielle depuis 1991. La croissance des ventes au détail se ralentit de façon continue pendant l'année, passant d'un taux vigoureux de 1.4% au premier trimestre à 0.9%, puis à 0.6% et enfin à 0.1% au quatrième. Ce ralentissement est presque un reflet fidèle de l'évolution des revenus disponibles, dont la croissance se ralentit de façon continue pendant toute l'année pour tomber à zéro à la fin de celle-ci. La plus grande partie de ce ralentissement des dépenses est attribuable au relèvement des impôts sur le revenu (+ 7%), alors que la progression du revenu personnel reste stable à environ 2%.

Durable goods led the rebound in December, jumping 1.7%. This marked the third straight monthly increase for durables. This matched the acceleration of consumer borrowing at a time of falling interest rates and strengthening consumer confidence. Both new and used vehicle sales and furniture and appliances led the way. There was no clear evidence of the impact of unseasonably cold weather in January on traffic in new vehicle salerooms, as car sales jumped but truck demand dipped.



Les biens durables dominent l'augmentation en décembre et s'accroissent de 1.7%. C'est le troisième mois consécutif d'augmentation pour les biens durables et ce taux correspond à l'accélération des emprunts des consommateurs au moment où les taux d'intérêt diminuent et que leur confiance se raffermi. Les ventes de véhicules automobiles neufs et usagés ainsi que de meubles et d'articles ménagers dominent. On ne relève pas de preuves indiscutables de l'influence du temps exceptionnellement froid en janvier

sur les visites des salles de vente de véhicules neufs, puisque les ventes de voitures s'envolent tandis que la demande de camions se replie.

Spending on other goods remained sluggish, as a drop for non-durable goods outweighed a recovery for semi-durables. This weakness followed sizeable decreases the month before, as labour market conditions frayed at the edges at year-end before a marked deterioration in January. The major movements in commodity demand were a sharp drop in food consumption and a rebound in clothing purchases. The slump in consumption accompanied a large hike in food prices.

Les dépenses en autres biens restent lentes. La baisse des ventes de biens non durables compense la reprise pour celles de biens semi-durables. Cette faiblesse fait suite à des diminutions appréciables le mois précédent, car la conjoncture sur les marchés du travail a hésité à la fin de l'année avant de se détériorer de façon marquée en janvier. Les principaux mouvements de la demande de marchandises sont une forte chute de la consommation d'aliments et une reprise des achats de vêtements. La chute de la consommation s'accompagne d'une forte majoration du prix des aliments.

Housing starts suffered a sharp setback, plunging 15% in January to an annual rate of only 143,000 units -- their lowest level since last January. The sudden reversal appears to reflect the need for builders to slow new construction to levels that can be justified by sales. As well, unseasonably cold weather may have played a part, although British Columbia posted the largest decrease despite being least affected by the cold.

Les mises en chantier de logements baissent fortement en janvier (15%) pour tomber à un taux annuel de 143,000 unités seulement, qui est le plus bas depuis janvier dernier. Ce brusque retournement semble refléter le besoin des entrepreneurs de freiner la construction neuve pour la ramener à des niveaux qui seraient justifiés par les ventes. De plus, un temps inhabituellement froid a pu jouer un certain rôle, mais il faut remarquer que c'est la Colombie-Britannique qui enregistre la diminution la plus forte en dépit du fait qu'elle était la moins touchée par la vague de froid.

Starts of multiple units dived 30% to begin the new year, after a 10% drop in December, as developers lowered their vacancy rates by almost 5% in the month. Ground-breaking on single-family homes dipped by over 5%. This follows a marked increase in the fourth quarter, which was not matched by sales, putting upward pressure on the number of unsold new homes and downward pressure on prices. The new housing index edged down in both November and December, led by declines in the Vancouver market, while existing house prices were dragged down by the Toronto market.

Les mises en chantier d'unités multiples chutent de 30% au début de la nouvelle année, après avoir baissé de 10% en décembre. Les promoteurs réduisent leurs taux d'inoccupation de presque 5% au cours du mois. Les travaux de fondation des maisons unifamiliales diminuent de plus de 5%. On avait observé au quatrième trimestre une augmentation notable, mais les ventes n'ont pas suivi et ceci devait exercer une pression à la hausse sur le nombre de maisons neuves invendues et une pression à la baisse sur les prix. L'indice des logements neufs baisse en novembre et en décembre, entraîné par les diminutions sur le marché de Vancouver, tandis que le prix des maisons existantes subit le contrecoup de la baisse du marché de Toronto.



**Merchandise Trade – Year Ends on a Strong Note**

Both exports and imports capped a year of robust growth by posting further gains in December. For the year as a whole, exports and imports each grew by almost 15%. The resumption of export growth in December reflected buoyant lumber sales to the US and Japan and continued strength in machinery and equipment. Other natural resources ended a bleak year with more declines, especially for metals and crude oil. Imports continued to grow steadily, led by machinery and equipment. The growth of exports and imports was restrained by the retooling of several auto plants in Canada, although sales remained strong on both sides of the border.

Exports rebounded by 1%, after a dip in November had followed record back-to-back gains in September and October. The increase was narrowly based, however, as exports to the United States remained below the peak levels set in October. Machinery and equipment demand stayed buoyant while the volume of lumber shipments soared to record levels. Most other components of exports remained sluggish.

Weak automotive exports were the main reason sales to the US remained relatively slow. Automotive shipments fell another 8% at year-end, reaching their lowest level since June, due to retooling of plants in Canada. Most resource products remained plagued by sluggish demand despite the fourth-quarter pick up in US industrial production. Exports of metal ores tested new lows in the past two years, with nickel markets especially poor. Declining prices for crude oil hurt exports of energy products, while pulp and paper remained flat.

Import demand in Canada continued to power ahead, rising 2.2% in December for its sixth straight monthly gain. The increase was all the more impressive given a drop in automotive products, partly due to fewer parts required by plants in Canada. Machinery and equipment more than compensated for this slack, jumping almost 7% to yet another record high. Business firms show no signs of slowing their voracious appetite for imported machinery and equipment, as spending intentions doubled to about 4% growth for 1994. Imports of consumer goods also picked

**Commerce de marchandises – Fin d'année vigoureuse**

Les exportations et les importations terminent une année de croissance vigoureuse. Elles augmentent en décembre. Pour l'ensemble de l'année, la croissance des exportations et des importations est dans chaque cas de presque 15%. La reprise de la croissance des exportations en décembre traduit la dynamique des ventes de bois d'oeuvre aux États-Unis et au Japon et la vigueur continue de celles de machines et de matériel. Les autres ressources naturelles terminent une année décevante avec d'autres diminutions. C'est le cas en particulier des métaux et du pétrole brut. Les importations continuent de croître de façon continue, entraînées par les machines et le matériel. La croissance des exportations et des importations est limitée par le changement d'outillage de plusieurs usines d'automobiles au Canada, bien que les ventes demeurent vigoureuses de part et d'autre de la frontière.

Les exportations se redressent de 1%, après une baisse en novembre et deux augmentations consécutives records en septembre et en octobre. Mais cette progression est limitée, car les exportations à destination des États-Unis restent en dessous du sommet atteint en octobre. La demande de machines et de matériel reste forte, tandis que le volume des expéditions de bois d'oeuvre atteint de nouveaux sommets. La plupart des autres catégories des exportations restent lentes.

La faiblesse des exportations automobiles est la principale raison des ventes relativement lentes aux États-Unis. Les expéditions automobiles baissent de 8% à la fin de l'année et tombent à leur niveau le plus bas depuis juin en raison du remplacement de l'outillage des usines au Canada. La demande pour la plupart des produits de ressources naturelles reste lente, malgré le relèvement de la production industrielle aux États-Unis au quatrième trimestre. Les exportations de minerais métalliques étaient proches de nouveaux minimums au cours des deux dernières années, le marché du nickel étant particulièrement mauvais. La baisse du prix du pétrole brut a atteint les exportations de produits énergétiques, tandis que celles de pâtes et papiers restent stables.

La demande d'importations au Canada continue de progresser et augmente de 2.2% en décembre pour le sixième mois d'affilée. Cette hausse est d'autant plus impressionnante qu'elle survient alors que la production de produits automobiles diminue, en partie notamment parce que les usines avaient besoin de moins de pièces au Canada. Les importations de machines et de matériel neutralisent complètement ce relâchement et augmentent de presque 7% pour atteindre un nouveau record. Les entreprises commerciales ne semblent pas vouloir contenir la vigueur de leur appétit pour les importations de machines et de matériel, puisque les

up in line with retail sales at year-end. The only area of imports to post a decrease was energy products, where a sharp fall for crude oil was equally attributable to falling prices and volume.

### Prices – Absence of Seasonal Hikes in January

Both consumer and industrial prices were uncharacteristically flat to start the new year, traditionally a time for price hikes. As a result, the annual rates of increase slowed to their lowest in 16 months. Falling gasoline prices were part of the slowdown in both indexes. While the extreme cold in North America buttressed energy prices this winter, prices soon began to sag as the heating season ended. Most non-oil commodity prices rose significantly in January, and this rally continued through February.

The seasonally unadjusted consumer price index was unchanged in January, despite the upward pressure on food prices that typically accompanies winter in Canada. As a result, the year-over-year rate of inflation eased from 1.7% to 1.3%, its lowest rate since September 1992. The drop in inflation occurred even before the federal government and several provinces slashed tobacco taxes in February.

The drop in the non-food CPI in January was led by lower prices for gasoline, travel and housing. This marked the fourth consecutive decrease for gasoline, as world oil prices tumbled. Overall, prices of services fell 0.3%, while goods were boosted 0.2% by food and clothing costs.

Most of the drop in the CPI originated in cities in central Canada, which particularly benefited from the slump in gasoline prices. On the coastal extremes of Canada, Vancouver and St. John's both posted the largest monthly increases of 0.5%, reflecting the impact of higher food and housing costs, respectively.

Manufacturing prices also were flat in January. This too represents a break from past seasonal patterns, as usually many industries post once-a-year changes in list prices on January 1. As a result, the year-over-year increase in industrial prices slowed sharply to 2.3%, its lowest rate in 16 months.

intentions de dépenses doublent pour donner une croissance de presque 4% en 1994. Les importations de biens de consommation augmentent elles aussi, ce qui correspond aux ventes au détail de la fin de l'année. Les seules importations qui diminuent sont celles de produits énergétiques, pour lesquelles une forte chute du pétrole brut s'explique également par la baisse des prix et du volume.

### Prix – Pas de hausse saisonnière en janvier

Les prix à la consommation et industriels sont inhabituellement stables au début de la nouvelle année, qui normalement est une période de hausses. Les taux annuels d'augmentation se ralentissent donc pour tomber à leur niveau le plus bas en 16 mois. La diminution du prix de l'essence a joué un rôle dans ce ralentissement des deux indices. Alors que le froid extrême qui a sévi en Amérique du Nord soutient le prix de l'énergie au cours de cet hiver, les prix commencent bientôt à baisser dès que la saison du chauffage prend fin. Le prix de la plupart des produits non pétroliers augmente de façon appréciable en janvier, et cette hausse devait continuer en février.

L'indice brut des prix à la consommation reste inchangé en janvier, malgré la pression à la hausse sur le prix des aliments qui est typique en hiver au Canada. Le taux d'inflation d'une année sur l'autre passe donc de 1.7% à 1.3%, son niveau le plus bas depuis septembre 1992. La baisse de l'inflation survient avant même la réduction des taxes sur le tabac par le gouvernement fédéral et plusieurs provinces en février.

La baisse de l'IPC sans les aliments en janvier est dominée par la diminution du prix de l'essence, des voyages et de l'habitation. Il s'agit de la quatrième diminution consécutive pour l'essence, alors que les cours mondiaux s'affaissent. Au total, le prix des services diminue de 0.3% tandis que celui des biens augmente de 0.2% en raison des aliments et des vêtements.

La plus grande partie de la baisse de l'IPC s'observe dans les villes du Canada central, qui bénéficient particulièrement de la chute du prix de l'essence. Sur les côtes ouest et est du Canada, Vancouver et St. John's enregistrent les hausses mensuelles les plus fortes (0.5%), ce qui reflète respectivement l'impact de la hausse du coût des aliments et de l'habitation.

Les prix dans la fabrication sont également stables en janvier. Là encore, il s'agit d'une exception par rapport aux évolutions saisonnières passées, puisque habituellement beaucoup de branches d'activité changent les prix pratiqués une fois par année, le 1<sup>er</sup> janvier. L'augmentation d'une année sur l'autre des prix industriels se ralentit donc vivement pour tomber à 2.3%, son niveau le plus bas en 16 mois.



A slight majority (11 of 21) of industries raised prices to start the new year. Metals and pulp led the way, with production cutbacks supporting higher prices of aluminum and nickel. Grain prices were the only other component to rise significantly. Prices fell for a number of export goods due to a rising Canadian dollar at mid-month, notably autos and paper. As well, the price of refined gasoline continued to tumble.

Raw materials prices broke out of a three-month slump, jumping by over 2% in January. The increase was felt in all components. A rebound in crude oil prices was only transitory as record cold boosted heating demand in January, and prices in early March had fallen back to their previous lows. Metal prices were boosted by an agreement to cut aluminum output, although it was not clear how binding this agreement will be. Most food prices also rose in the month, while lumber prices were slowed by the deep freeze in the North American construction industry.

### Financial Markets – Credit Picks Up as Confidence Firms

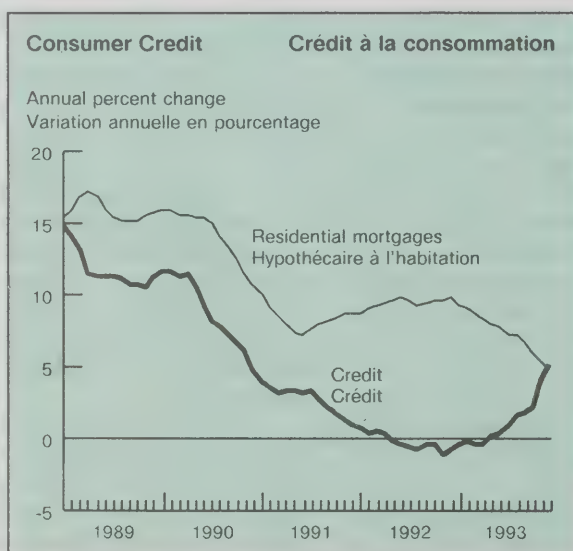
Consumer credit demand strengthened markedly at year-end, with December's gain of 1.2% slightly exceeding the hike in November. These represent the strongest gains in credit demand in over a year, and accompanied faster car sales. The upturn in consumer credit led to an acceleration of overall household credit to a four-month high of 0.6%, as mortgage demand was steady. The improvement in consumer credit is consistent with the upturn of confidence at year-end, particularly in job prospects.

Interest rates were under some upward pressure in February after steady declines in 1993. The Bank Rate edged up by about 20 basis points, but this was not enough to affect lending rates at financial institutions. Long-term bond yields jumped by more than half a percentage

Une faible majorité de branches d'activité (11 sur 21) relèvent leurs prix au début de la nouvelle année. Les métaux et la pâte de bois se classent en tête, les réductions de la production soutenant le relèvement du prix de l'aluminium et du nickel. Les céréales sont la seule autre composante dont le prix augmente fortement. Le prix d'un certain nombre de biens d'exportation diminue en raison de l'appréciation du dollar canadien au milieu du mois, en particulier les automobiles et le papier. Le prix de l'essence raffinée continue de baisser.

Le prix des matières brutes sort d'une période de trois mois de diminution et augmente de plus de 2% en janvier. Toutes les composantes sont à la hausse. La reprise des cours du pétrole brut n'est que temporaire, lorsque des froids records relèvent la demande de mazout en janvier, et les prix au début de mars retombent à leurs minimums antérieurs. Le prix des métaux se trouve relevé par un accord sur la réduction de la production d'aluminium, bien qu'il n'apparaisse pas clairement dans quelle mesure cet accord sera obligatoire. Le prix de la plupart des aliments augmente lui aussi au cours du mois, tandis que celui du bois d'oeuvre est freiné par les grands froids pour le secteur de la construction en Amérique du Nord.

### Marchés financiers – Hausse du crédit avec le raffermissement de la confiance



La demande de crédit à la consommation se raffermi de façon notable à la fin de l'année et la progression de 1.2% en décembre est légèrement supérieure à celle de novembre. C'est la plus forte augmentation de la demande de crédit en plus d'un an et elle s'accompagne d'un accroissement des ventes de voitures. Le redressement du crédit à la consommation se traduit par une accélération de l'ensemble du crédit aux ménages qui atteint un sommet pour les quatre derniers mois de 0.6%, alors que la demande d'hypothèques

reste stable. L'amélioration du crédit à la consommation est conforme au redressement de la confiance en fin d'année, en particulier pour les perspectives d'emploi.

Les taux d'intérêt subissent des pressions à la hausse en février, après avoir baissé de façon soutenue en 1993. Le taux d'escompte se redresse de 20 points de base environ, mais cela ne devait pas être suffisant pour modifier les taux pratiqués par les institutions financières. Les rendements des obligations à long terme

point, returning to levels last seen in mid-December. Similarly, the Canadian dollar tumbled by over one cent to under 75 cents (U.S.), its lowest level in over two months. With both the bond market and the dollar weakening, it was not too surprising to see a slump in the stock market. The Toronto stock market slid about 4%, led by declines for real estate and oil and gas stocks. Both stock and bond issues continued at a relatively rapid rate early in the new year, which is typically a slow time of the year for raising funds. Net stock issues of \$2.1 billion in February were particularly impressive given the slump in market conditions.

The narrowly-defined money supply (M1) resumed its strong growth, rising 1.6% in January. The broader measures were little changed, a reflection of money pouring out of savings and term deposits to seek higher rates of return in mutual funds.

### Regional Economies

The economy improved in Ontario where the recent vigour of exports was followed by an upturn of household demand at year-end and of investment plans for 1994. Spending in Quebec remains mixed, while the Western and Atlantic provinces remained at the polar extremes of economic growth.

In Ontario, investment intentions were up 8.6% for 1994, which may already be evident in higher demand for business services late in 1993. The increase in investment was the largest of any region, and was equally evident for construction and machinery and equipment, which should help jobs. Machinery outlays are led by transportation equipment, following a 16% hike in shipments in 1993 as exports boomed. Construction intentions are led by transportation, finance and some utilities. Household spending rebounded at the turn of the year, replacing exports as the source of growth. Retail sales in December posted their best gain of an otherwise sluggish year (as incomes also were weak). Housing starts tumbled in the two months after reaching their highest level of the year in November.

augmentent de plus d'un demi-point et retrouvent des niveaux que l'on n'avait pas vus depuis la mi-décembre. De même, le dollar canadien perd plus d'un cent pour tomber en dessous de 75 cents US, son niveau le plus bas en plus de deux mois. Devant l'affaiblissement du marché des obligations et du dollar, il n'est donc pas surprenant que le marché boursier se replie. La bourse de Toronto perd environ 4%, à cause d'abord de la diminution des actions immobilières et pétrolières et gazières. Les émissions d'actions et d'obligations se poursuivent à un rythme relativement rapide au début de 1994, qui est une période de l'année en règle générale lente pour les emprunts. Les nouvelles émissions nettes d'actions de \$2.1 milliards en février sont particulièrement impressionnantes si l'on considère le marasme sur les marchés.

L'offre de monnaie au sens étroit (M1) reprend sa forte croissance et progresse de 1.6% en janvier. Les mesures plus larges restent sans grand changement, ce qui traduit les mouvements de fonds des comptes d'épargne et de dépôts à terme vers les fonds communs de placements, qui offrent des taux de rendement plus élevés.

### Économie régionale

La conjoncture s'améliore en Ontario où la vigueur récente des exportations fait place en fin d'année à un net accroissement de la demande des ménages et que les dépenses prévues en immobilisations présentent une remontée marquée pour l'année à venir. La demande au Québec est toujours partagée. Les provinces de l'Ouest et de l'Atlantique demeurent aux antipodes de l'activité économique.

La conjoncture s'améliore en Ontario, en particulier du côté des entreprises dont les dépenses prévues en immobilisations s'accroissent de 8.6% en 1994, une évolution qui ferait suite au bond de l'emploi dans les services commerciaux au tournant de l'année. Il s'agit de la plus forte croissance prévue parmi les grandes régions du pays. L'augmentation des immobilisations devrait provenir autant de la construction que des dépenses en machines et matériel, une tendance encourageante pour la création d'emplois. Du côté des machines, la hausse s'explique en grande partie par l'équipement de transport, lequel a entraîné 60% de la hausse des livraisons en 1993, une hausse dominée par les exportations. Dans le secteur de la construction, de fortes hausses sont prévues dans les transports, les finances et certains services publics. La demande des ménages s'est nettement améliorée et prend le relais des exportations comme source de croissance à la fin de l'année. Les ventes au détail, qui n'ont augmenté que faiblement au cours de l'année tout comme les revenus, enregistrent leur meilleure croissance des douze derniers mois en décembre. Les mises en chantier chutent en décembre et janvier après avoir enregistré en novembre leur plus haut niveau de l'année.



In Quebec, unlike Ontario, the softening of exports at year-end was not accompanied by a rebound in retail sales, while housing starts slumped early in this new year. For the year as a whole, however, retail sales along with exports made important contributions to growth. Retail sales posted their largest gain since 1988 and were the second-best of all the regions, partly due to Sunday shopping and a slump in cross border shopping offsetting the effect of weak incomes. Partly as a result, growth in manufacturing was more widespread than in Ontario, with gains in all but three industries. Investment intentions also were generally up, although overall growth was a modest 1.1%. Construction spending was weak partly due to cuts by utilities and real estate operators.

Spending remained steady in British Columbia. Lumber continued to support gains in exports and shipments as they have all year. Retail sales expanded by 1.2%, and for the year were up the most since 1989 as immigration into the province rose and labour income grew sharply. Housing sales were up sharply in January which should help buttress starts. Planned investment slowed to 4.2% in 1994 from 8.4%, however, as housing and public services decelerated from double-digit increases last year.

Capital spending also is scheduled to decelerate for the prairie provinces, including a marked slowdown to almost no gain in Alberta due to cuts in the oil industry. Public investment should fall 14% in Alberta in 1994 after a 9% gain -- paring almost 1% from the national growth rate of 4% for the public sector. Exports continued to slacken in December after a good start to the year, as energy products waned, but household demand remained strong across the prairies at year-end.

The economic climate remained cool in the Atlantic region, as the cod fishery closed in December and shipments posted a second straight quarterly decline. Retail sales posted a fourth decline in five months. Employment remained weak, even though a 14% jump in investment (led by Hibernia) was equivalent to 5% of Newfoundland's GDP in 1993. Investment intentions are up another 20% in Newfoundland in 1994 (to a level about 30% of its GDP) but was down sharply in New Brunswick (-6%) and Nova Scotia (-4%).

Contrairement à l'Ontario, la pause des exportations en fin d'année n'est pas accompagnée au Québec de fortes hausses des ventes au détail et les mises en chantier chutent au début de la nouvelle année. Tout comme les exportations, les ventes au détail sont une source importante de croissance durant l'année écoulée cependant. Le Québec enregistre la croissance annuelle des ventes au détail la plus forte depuis 1988 et la deuxième plus élevée parmi les principales régions du pays. La hausse est reliée en partie à l'ouverture des commerces le dimanche et à la chute du magasinage outre-frontière puisque les revenus étaient faibles. La hausse des livraisons en 1993 a donc été plus générale qu'en Ontario, toutes les industries sauf trois y ayant contribué. C'est le cas aussi des immobilisations prévues malgré leur croissance plutôt modeste (1.1%). Les dépenses totales en construction baissent fortement entraînées entre autres par les services publics et les services immobiliers.

La demande demeure soutenue en Colombie-Britannique. Comme ils l'ont fait le reste de l'année, les produits du bois ont continué de dominer les exportations et les livraisons manufacturières en décembre. Les ventes au détail bondissent de 1.2% et enregistrent leur croissance annuelle la plus forte depuis 1989 de pair avec une immigration plus importante et un accroissement marqué du revenu du travail. Les ventes de maisons augmentent fortement en janvier, ce qui devrait stimuler les mises en chantier. La croissance des dépenses prévues en immobilisations ralentit cependant et passe de 8.4% en 1993 à 4.2% en 1994 à cause, entre autres, de l'habitation et de certains services publics qui avaient atteint des taux à deux chiffres en 1993.

Les dépenses en immobilisations perdent également de leur vigueur dans les Prairies, en particulier en Alberta où elles augmentent à peine (0.4%) après avoir affiché, grâce au secteur pétrolier, une croissance presque aussi forte qu'en Colombie-Britannique en 1993. Après avoir augmenté de 9% en 1993, les investissements publics en Alberta devraient baisser de 14% en 1994 et retrancher environ 1% à la croissance nationale des investissements publics, à la hausse de 4%. Après un début d'année plus vigoureux, les exportations ont continué de se relâcher en décembre avec la faiblesse du prix des produits pétroliers, mais la demande des ménages était toujours forte dans les Prairies à la fin de l'année.

Le climat économique demeure terne dans les provinces de l'Atlantique alors que la majorité des poissonneries de morue sont fermées en décembre et contribuent à une deuxième trimestre d'affilée de baisse des livraisons. Les ventes au détail enregistrent en décembre une quatrième baisse en cinq mois. L'emploi reste lent également même si la hausse de 14% des immobilisations dominée par Hibernia en 1993 équivalait à près de 5% du PIB de Terre-Neuve. Les dépenses en immobilisations s'accroissent à plus de 20% à Terre-Neuve en 1994 (pour constituer environ 30% de son PIB d'ensemble) mais baissent fortement au Nouveau-Brunswick (-6%) et en Nouvelle-Écosse (-4%).

## International Economies

The United States economy remained upbeat, despite extreme cold in January that dampened consumer spending, construction and employment growth. Activity in the United Kingdom picked up, as consumer borrowing fuelled housing starts and car sales. The Japanese economy remained depressed, with falling consumer confidence and steady declines in industrial production. The job picture brightened somewhat in January, however, as housing construction accelerated. High levels of unemployment continued to plague the German economy, depressing domestic demand, wages and inflation. Output strengthened in France boosted by manufacturing and a rebound in export demand at year-end.

The **United States** economy remained strong, despite severe winter weather in January and indeed job growth rebounded sharply in February. Consumer spending, housing starts and employment growth were all affected. The pace of industrial production also slowed in the third coldest January in a century. Inflation was flat in the month, led by a dip in energy prices. (The US Labour department is using a new method of calculation to smooth out seasonal fluctuations that have resulted in larger inflation changes early each year and smaller ones later on. Under the old system, the January CPI would have risen 0.3%.)

Auto sales were strong in January, up 5% from December. Home sales were also robust, surging to an eight-year high. Housing starts, however, plunged in the month, down 17.6%, while applications for building permits dropped 7.9%.

Industrial production gained 0.5% in January, on the heels of a 0.9% rise in December. Industrial production, which was also affected by the Los Angeles earthquake, has increased for eight straight months. Orders for durable goods grew 3.7% in the month, after a solid gain the month before. The January increase marked the first time since 1987 that orders have expanded for six consecutive months.

## Économies internationales

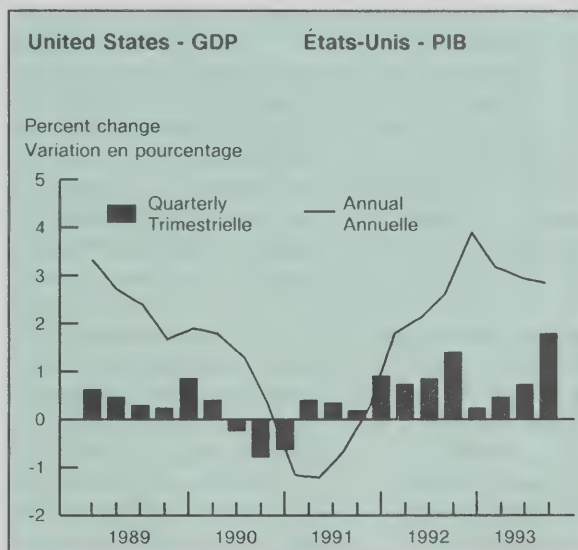
L'économie des États-Unis reste au beau fixe, malgré les froids extrêmes en janvier qui ont freiné la croissance des dépenses des consommateurs, la construction et l'emploi. L'activité au Royaume-Uni se redresse, car les emprunts des consommateurs alimentent les mises en chantier de logements et les ventes de voitures. L'économie du Japon reste déprimée. La confiance des consommateurs diminue et la production industrielle baisse de façon continue. Par contre, le marché de l'emploi s'améliore quelque peu en janvier, avec l'accélération de la construction résidentielle. L'économie de l'Allemagne reste frappée par un chômage élevé, ce qui déprime la demande intérieure, les salaires et l'inflation. La production se raffermi en France à cause de la fabrication et de la reprise de la demande à l'exportation à la fin de l'année.

L'économie des **États-Unis** reste vigoureuse, en dépit d'un hiver froid en janvier, et la croissance des emplois se redresse fortement en février. Les dépenses des consommateurs, les mises en chantier de logements et la hausse de l'emploi sont tous touchés. Le rythme de l'activité industrielle se ralentit également au cours d'un mois de janvier qui est le troisième plus froid jamais observé en cent ans. L'inflation est stable au cours du mois, à cause principalement de la baisse des prix de l'énergie. (Le US Labour Department

utilise une nouvelle méthode de calcul pour lisser les fluctuations saisonnières qui donnaient des fluctuations de l'inflation qui étaient plus importantes au début de l'année et plus faibles ensuite. Selon l'ancien système, l'IPC aurait augmenté de 0.3% en janvier.)

Les ventes d'automobiles sont vigoureuses en janvier et augmentent de 5% par rapport à décembre. Les ventes de maisons sont elles aussi robustes et atteignent un sommet pour les huit dernières années. Par contre, les mises en chantier de logements baissent au cours du mois de 17.6%, tandis que les demandes de permis de bâtir diminuent de 7.9%.

La production industrielle progresse de 0.5% en janvier, après s'être accrue de 0.9% en décembre. La production industrielle, qui a été également touchée par le tremblement de terre de Los Angeles, s'est ainsi accrue pendant huit mois consécutifs. Les commandes de biens durables sont en hausse de 3.7% au cours du mois, après avoir enregistré une vigoureuse progression le mois précédent. L'augmentation en janvier fait que c'est la première fois depuis 1987 que les commandes ont augmenté pendant six mois de suite.





Unemployment fell in January to a rate of 6.7% from 7% in December, even as employment growth eased. Hardest hit were weather-sensitive industries such as construction, retail trade, tourism and restaurants. Manufacturing employment, however, jumped 26,000 in the month, up from a 2,000 increase in December, while the number of hours worked in factories remained high. Subsequently, the unemployment rate fell to 6.4% in February, as jobs surged by over 200,000.

The trade deficit widened by 37% in 1993 to \$155.8 billion (US), despite shrinking 25% in December. Exports rose in December for the fifth straight month, up 4.9%. The trade deficit with Canada for the year grew to \$10.7 billion from \$8 billion the year before, while the gap with Japan hit \$59.3 billion.

Growth in the **British** economy remained upbeat, despite a slowdown in industrial production. Consumers showed an increasing willingness to spend, despite slow gains in wages. Retail sales rebounded, and increased sales of new homes and cars reflected a sharp acceleration in the rate of bank lending. Housing starts have also been buoyant. The annual rate of inflation jumped in January.

Retail sales grew 0.6% in January, following a small decline in December. Consumer credit in December posted the strongest rise since January 1990, and was up 32% on a year-over-year basis. Retail price inflation accelerated in January to an annual rate of 2.5% from 1.9% in December. Producer input prices, however, continued to ease, down 2.5% in the year to February, while output prices gained 3.7% over the same time period. Meanwhile, the growth in wage rates remained moderate, at 3% in the year to December.

The merchandise trade deficit continued to widen in November as the value of exports fell 5.5% in the month. In volume terms, imports have been growing, while exports have eased over recent months, but falling import prices have lessened the impact on the deficit.

The **Japanese** economy remained lacklustre, as consumer confidence ebbed to its lowest level in 19 years for the final quarter of 1993. Industrial production fell in December, marking its 27th consecutive monthly decline, while auto production dropped further in January, and capital investment plans were scaled back by manufacturers. The unemployment rate, which still stands at six-year high levels, eased slightly in January to 2.7%, the first fall in nearly two years.

Le chômage passe de 7% en décembre à 6.7% en janvier, même en dépit d'un ralentissement de la croissance de l'emploi. Les industries les plus touchées sont celles sensibles aux conditions climatiques, telles que la construction, le commerce de détail, le tourisme et la restauration. Par contre, l'emploi dans le secteur de la fabrication enregistre une augmentation de 26,000 en janvier, comparativement à 2,000 en décembre, tandis que le nombre d'heures travaillées dans les usines reste élevé. Le taux de chômage tombe à 6.4% en février, alors que le nombre d'emplois s'accroît de 200,000.

Le déficit commercial augmente de 37% en 1993 pour atteindre \$155.8 milliards US, en dépit d'une diminution de 25% en décembre. Les exportations s'accroissent en décembre pour le cinquième mois consécutif (+ 4.9%). Le déficit commercial avec le Canada passe de \$8 milliards l'année précédente à \$10.7 milliards en 1993, tandis qu'il atteint \$59.3 milliards avec le Japon.

La croissance de l'économie **britannique** reste soutenue, malgré le ralentissement de la production industrielle. Les consommateurs manifestent un plus grand désir de dépenser, même si les salaires augmentent lentement. Les ventes au détail se redressent et la progression des ventes de maisons neuves et de voitures reflète une vive remontée du taux d'escompte. Les mises en chantier de logements sont aussi dynamiques. Le taux annuel d'inflation remonte en janvier.

Les ventes au détail sont en hausse de 0.6% en janvier, après une légère baisse en décembre. Le crédit à la consommation enregistre en décembre sa plus forte augmentation depuis janvier 1990 et s'accroît de 32% d'une année à l'autre. L'inflation par les prix au détail s'accélère en janvier, passant de 1.9% en décembre à un taux annuel de 2.5%. Par contre, le prix des facteurs de production continue de se relâcher et diminue de 2.5% au cours de l'année se terminant en février, tandis que celui de la production progresse de 3.7% au cours de la même période. Pendant ce temps, la croissance des salaires reste modérée, à 3% de janvier à décembre 1993.

Le déficit du commerce de marchandises continue de s'élargir en novembre, alors que la valeur des exportations baisse de 5.5% au cours du mois. En volume, les importations sont en progression tandis que les exportations retombent au cours des derniers mois, mais l'impact sur le déficit est atténué par la réduction du prix des importations.

L'économie du **Japon** reste terne. La confiance des consommateurs tombe à son niveau le plus bas en 19 ans au quatrième trimestre de 1993. La production industrielle diminue en décembre, ce qui en fait le 27<sup>e</sup> mois consécutif de baisse. La production automobile recule encore une fois en janvier et les fabricants réduisent leurs projets de dépenses en immobilisations. Le taux de chômage, qui se situe encore à ses niveaux les plus élevés depuis six ans, diminue légèrement en janvier pour la première fois en près de deux ans et se fixe à 2.7%.

Consumer spending remained weak, as vehicle sales dropped a further 6% year-over-year in January, the tenth successive monthly decline. Inflation eased in 1993, as prices rose 1.3% compared with 1.6% the previous year. Unemployment inched down in January, and the number of jobs available rose to 67 for every 100 people looking for work, up from 65 the month before. Most of the gain occurred in the construction industry, up 4%. New job offers in manufacturing, however, continued to plummet, down 32% in the year to January.

Industrial production fell 1.7% in December, giving 1993 a 4.5% decline overall. Business confidence remained low, with capital investment plans cut 9.2% for the year to March, and by 4.5% for next year. Auto production has been particularly weak, dropping 13.5% again in January from the year before, for its fifth consecutive annual decline. The trade surplus continued to expand, up 77% in January on a year-over-year basis. Exports exceeded imports by \$6.1 billion (US).

The **German** economy remained hamstrung by rising unemployment, which hit postwar record levels in January. The rate of inflation eased in the new year, helped by falling goods prices and lower real wages. The trade surplus remained a bright spot, however, doubling in 1993 to DM 59.4 billion (\$33.7 billion US) as imports fell more sharply than exports.

Unemployment in the western part of Germany rose to 2.5 million in January, for an unemployment rate of 8.8%. In the east, where figures are not seasonally adjusted, the unemployment rate hit 17%. The official figures, however, do not include people on job creation schemes, short-time work or in early retirement, which would raise the rate to more than 35%.

The annual rate of inflation in western Germany fell to 3.3% in February, down from 3.5% the month before. Real wage rates for industrial workers dropped 1.6%, the first fall since 1983, while white-collar pay was flat.

Economic output continued to recover in France, as GDP grew 0.2% in the fourth quarter of 1993, following a revised 0.4% gain in the third quarter. Manufacturing production picked up, posting its second monthly gain at year-end, offsetting a drop in energy output prompted by a mild December. The number of unemployed, however, continued to mount into the new year.

Les dépenses de consommation restent faibles. Les ventes de véhicules automobiles baissent de 6% d'une année à l'autre en janvier, ce qui en fait le dixième mois consécutif de recul. L'inflation se réduit en 1993, car les prix augmentent de 1.3%, contre 1.6% l'année précédente. Le chômage se replie légèrement en janvier et le nombre de postes offerts augmente, passant de 65 pour 100 demandeurs d'emploi à 67. La plus grande partie de cette progression se concentre dans le secteur de la construction (+ 4%). Par contre, les nouveaux emplois offerts dans la fabrication continuent de diminuer et baissent de 32% au cours de l'année se terminant en janvier.

La production industrielle diminue de 1.7% en décembre et de 4.5% pour l'ensemble de 1993. La confiance des entreprises reste basse. Les projets d'investissements sont réduits de 9.2% pour l'année jusqu'en mars et de 4.5% pour l'année suivante. La production automobile est particulièrement faible et diminue encore en janvier (13.5%) par rapport à l'année précédente, ce qui en fait la cinquième diminution annuelle consécutive. L'excédent commercial continue d'augmenter et s'accroît de 77% en janvier d'une année à l'autre. Les exportations dépassent les importations de \$6.1 milliards US.

L'économie de l'**Allemagne** reste aux prises avec un chômage à la hausse, qui atteint en janvier son niveau le plus élevé depuis la fin de la guerre. Le taux d'inflation diminue au début de 1994 en raison notamment de la baisse du prix des biens et des salaires réels. L'excédent commercial reste cependant une brillante exception et double en 1993 pour atteindre 59.4 milliards DM (\$33.7 milliards US), car les importations baissent plus fortement que les exportations.

Le chômage dans la partie occidentale de l'Allemagne augmente pour atteindre 2.5 millions en janvier, ce qui correspond à un taux de chômage de 8.8%. Dans la partie orientale, pour laquelle les chiffres ne sont pas désaisonnalisés, le taux de chômage atteint 17%. Les statistiques officielles ne comprennent cependant pas les personnes inscrites à des programmes de création d'emplois, ayant une semaine de travail réduite ou se trouvant à la retraite anticipée, ce qui porterait le taux à plus de 35%.

Le taux annuel d'inflation dans la partie occidentale tombe à 3.3% en février, comparativement à 3.5% en janvier. Les taux salariaux réels des travailleurs de l'industrie baissent de 1.6%, et ce, pour la première fois depuis 1983, tandis que ceux des cols blancs restent stables.

L'activité économique en France continue de se redresser. Le PIB augmente de 0.2% au quatrième trimestre de 1993, après une hausse révisée de 0.4% au troisième. La production manufacturière reprend et enregistre sa deuxième augmentation mensuelle à la fin de l'année, ce qui compense une chute de la production d'énergie causée par un mois de décembre doux. Le nombre de chômeurs, par contre, continue de croître au début de la nouvelle année.



Manufacturing production rose 0.5% in December, buoyed by stronger demand for steel, construction materials and consumer goods. Overall industrial production, however, fell 0.7% in the month as demand for energy production waned. The number of unemployed rose to a record 3.3 million in January, up 4,800 from December, for an unemployment rate of 12.2%.

The trade surplus for the year hit a record FFr 87.3 billion (\$14.6 billion US) as the fall in imports, due to weak domestic demand, more than offset the drop in exports. Imports contracted 10.4%, as exports eased 5%. Exports recovered in the final months of the year, however, including a 4% rise in December, due to the sale of aircraft.

La production manufacturière augmente de 0.5% en décembre en raison de la demande plus forte d'acier, de matériaux de construction et de biens de consommation. Au total, cependant, la production industrielle baisse de 0.7% au cours du mois en raison de l'affaiblissement de la demande d'énergie. Le nombre de chômeurs augmente de 4,800 de décembre à janvier et atteint le niveau record de 3.3 millions, pour un taux de chômage de 12.2%.

L'excédent commercial pour l'année atteint le niveau record de 87.3 milliards FF (14.6 milliards US), car la baisse des importations en raison de la faiblesse de la demande intérieure compense la chute des exportations. Les importations se réduisent de 10.4%, et les exportations, de 5%. Les exportations se redressent au cours des derniers mois de l'année, cependant, ce qui comprend une augmentation de 4% en décembre en raison de la vente d'aéronefs.

## ECONOMIC EVENTS IN FEBRUARY

### CANADA

The Federal government tabled its 1994-95 budget on February 22, with a forecast deficit of \$39.7 billion. Spending will rise 2% to \$163.6 billion, while revenues are planned to increase 8% to \$123.9 billion. Highlights include:

- closure and reduction of military bases and \$7.1 billion in military spending cuts over five years;
- public service wages frozen for at least another two years to 1996;
- \$1.5 billion trimmed from government operations over three years;
- unemployment insurance premium rates rolled back while eligibility requirements increase;
- elimination of capital gains exemptions;
- clawback of age credit for seniors;
- cut in meals and business entertainment tax deduction to 50% of costs from 80%.

The Alberta government tabled its budget on February 24, aimed at cutting \$918 million from last year's total spending to bring the deficit to \$1.5 billion. Revenues are anticipated at \$11.4 billion, with expenditures of \$12.9 billion. A total of 1,800 government jobs are to be eliminated, while spending reductions in health, welfare and education were announced.

The New Brunswick government brought down its operating budget on February 25, reducing spending for a number of government departments, including education, housing and income assistance, by \$24 million. Public sector wages will be frozen for 1994, 600 positions will be eliminated, and government offices will shut down over the Christmas holidays. The operating budget is expected to have a small (\$4.8 million) surplus, with total revenue of \$3.922 billion and total expenditure of \$3.918 billion.

The Federal, Quebec and New Brunswick governments slashed cigarette taxes on February 8, reducing the cost of a carton of cigarettes to \$23 from \$41 in an effort to reduce smuggling. Ontario followed suit on February 21.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN FÉVRIER

### CANADA

Le gouvernement fédéral dépose le 22 février son budget de 1994-1995, qui prévoit un déficit de \$39.7 milliards. Les dépenses augmentent de 2% pour atteindre \$163.6 milliards, et les recettes, de 8%, pour se fixer ainsi à \$123.9 milliards. Parmi les points saillants du budget, on peut mentionner:

- la fermeture ou la réduction des bases militaires et une diminution de \$7.1 milliards des dépenses militaires sur une période de cinq ans,
- la prolongation pour au moins deux ans, jusqu'en 1996, du gel des salaires dans la fonction publique,
- une réduction de \$1.5 milliard sur trois ans des activités gouvernementales,
- un abaissement des taux des primes d'assurance-chômage et une augmentation des critères d'admissibilité,
- l'élimination des exemptions sur les gains en capital,
- une disposition de récupération du crédit pour personnes âgées
- une réduction, de 80% à 50%, de la déduction fiscale pour les repas et les frais de représentation des sociétés.

L'Alberta dépose son budget le 24 février. La province cherche à réduire de \$918 millions le total de ses dépenses par rapport à l'an dernier pour ramener le déficit à \$1.5 milliard. Les recettes devraient atteindre \$11.4 milliards, et les dépenses, \$12.9 milliards. Au total, 1,800 emplois dans la fonction publique seront éliminés. Les dépenses au titre de la santé, du bien-être social et de l'enseignement sont réduites.

Le Nouveau-Brunswick dépose son budget de fonctionnement le 25 février. Les dépenses d'un certain nombre de ministères, dont ceux de l'Éducation, de l'Habitation et de l'Assistance au revenu, sont réduites de \$24 millions. Les salaires du secteur public sont gelés en 1994, 600 postes seront supprimés et les bureaux de l'administration provinciale seront fermés pendant les fêtes de Noël. Le budget d'exploitation devrait dégager un excédent peu élevé de \$4.8 millions, pour un total des recettes de \$3.922 milliards et des dépenses de \$3.918 milliards.

Dans une tentative de juguler la contrebande, le gouvernement fédéral, le Québec et le Nouveau-Brunswick réduisent le 8 février les taxes sur les cigarettes, ce qui ramène de \$41 à \$23 le prix du carton de cigarettes. L'Ontario emboîte le pas le 21 février.



Longshoremen in British Columbia ports were legislated back to work by the Federal government on February 9, after a 12 day strike. The strike created a backlog of 74 ships, including 40 grain ships, and led to temporary layoffs for both rail workers and grain handlers.

Ontario Hydro announced a \$3.5 billion loss in 1993, one of the largest losses in Canadian history. The utility also revealed plans to cut 520 jobs and close three power plants to eliminate 2,700 megawatts of surplus electricity.

Inco Ltd.'s Ontario nickel operations resumed production on February 28, after being shut down for eight weeks, while the Manitoba operations are to resume full production on March 7, due to strong customer demand. Inco had originally announced production cutbacks lasting until July as part of an effort to cut nickel production in the wake of declining metal prices due to oversupply.

## WORLD

The US Federal Reserve raised its key federal funds rate to 3.25% from 3% on February 4, marking the first hike in interest rates since 1989.

The US government unveiled its \$1.52 trillion (US) 1994-95 budget on February 7, with a forecast \$176.1 billion deficit, down from the \$234.8 billion deficit this year. Spending is projected to increase on job retraining and infrastructure development, while up to 115 government programs are targeted to be eliminated and tobacco taxes raised.

The Japanese government announced an economic stimulus package totalling 15.3 trillion yen (\$188 billion US), which includes tax cuts of 20%, \$89.4 billion (US) worth of new public works, education, and medical spending, and preferred government loans for troubled industries. The package, which is the fourth announced since August 1992, is aimed at boosting consumption.

The Bank of England cut its base rates by a quarter of a percentage point to 5.25% on February 8. The cut followed reports of low inflation.

The German central bank cut its key discount rate by half a percentage point to 5.25% on February 17. The Lombard rate for emergency funds from the central bank was unchanged at 6.75%.

Le gouvernement fédéral adopte le 9 février une loi qui force le retour au travail des débardeurs de la Colombie-Britannique, après une grève de 12 jours. La grève a immobilisé 74 navires, dont 40 transporteurs de céréales, et a entraîné des mises à pied temporaires pour les employés des chemins de fer et les manutentionnaires de céréales.

Ontario Hydro déclare une perte de \$3.5 milliards en 1993, une des plus importantes de l'histoire du Canada. La société annonce aussi son intention de supprimer 520 emplois et de fermer trois centrales afin d'éliminer 2,700 mégawatts d'énergie électrique excédentaire.

La production de nickel de Inco Ltd. reprend le 28 février, après une interruption de huit semaines. Les activités au Manitoba devraient reprendre intégralement le 7 mars, en raison de la forte demande des consommateurs. À l'origine, Inco prévoyait que ces réductions dureraient jusqu'en juillet, dans une tentative d'abaisser la production de nickel en raison de la diminution du cours du métal résultant de l'excédent de l'offre.

## MONDE

Le 4 février, la Réserve fédérale des États-Unis porte de 3% à 3.25% le taux de ses fonds fédéraux. C'est la première hausse des taux d'intérêt depuis 1989.

Le 7 février, le gouvernement des États-Unis dépose son budget de \$1.52 billion US pour 1994-1995. Le déficit projeté atteint \$176.1 milliards, comparativement à \$234.8 milliards pour cette année. Les dépenses au titre des programmes de recyclage professionnel et d'amélioration de l'infrastructure devraient augmenter, tandis que jusqu'à 115 programmes gouvernementaux seront supprimés. Le budget prévoit aussi une majoration des taxes sur le tabac.

Le gouvernement japonais annonce un train de mesures économiques de 15.3 billions de yen (\$188 milliards US), qui comprend une réduction de 20% des impôts, des dépenses de \$89.4 milliards US pour de nouveaux travaux publics, l'enseignement et les soins de santé, ainsi que des prêts de faveur gouvernementaux pour les secteurs d'activité en difficulté. Ce train de mesures, qui est le quatrième depuis août 1992, vise à stimuler la consommation.

Le 8 février, la Banque d'Angleterre réduit ses taux de base d'un quart de point, à 5.25%. Cette décision fait suite à l'annonce d'un taux d'inflation peu élevé.

Le 17 février, la banque centrale d'Allemagne réduit d'un demi-point, à 5.25%, son principal taux d'escompte. Le taux Lombard des fonds d'urgence de la banque centrale reste inchangé, à 6.75%.

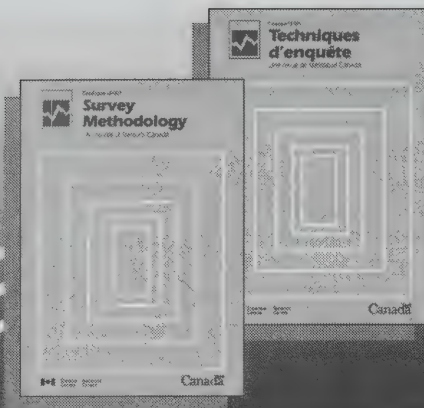
France unveiled a package of measures to encourage consumer spending and provide support to industries, primarily the auto industry. Under the plan, car owners will receive FFr 5,000 (\$842 US) from the government if they trade in vehicles over 10 years old to buy a new one. Other measures include raising the annual amount by which companies can depreciate autos, and a cut in the interest on savings for house purchases.

La France annonce une série de mesures destinées à encourager les dépenses des consommateurs et soutenir les secteurs d'activité, en particulier celui de l'automobile. En vertu de ce plan, les propriétaires de voitures recevront 5,000 FF (\$842 US) du gouvernement s'ils échangent les véhicules âgés de plus de dix ans pour en acheter un neuf. Parmi les autres mesures figurent la possibilité d'un relèvement du montant annuel de l'amortissement des véhicules automobiles pour les entreprises et une réduction de l'intérêt sur l'épargne destinée à l'achat d'une maison.



# Survey Methodology

*A Journal of Statistical Development and Applications*



# Techniques d'enquête

*Une revue des méthodes et des applications statistiques*

*Survey Methodology* is dedicated to the theory and practice of survey taking. Published twice a year, this Statistics Canada journal provides a unique outlet for research and scholarship on topics that span the survey process from data collection, through analysis to evaluation.

Each issue of *Survey Methodology* presents a carefully selected collection of articles that combine solid insights with readability. Special sections with forward-looking articles examine emerging issues in the field and alert subscribers to the best current survey techniques. Recent special topics have included:

- Census Undercount Measurement Methods and Issues
- New Approaches to Data Collection and Capture
- Time Series Methods in Surveys
- History and Emerging Issues in Censuses and Surveys
- Data Analysis
- Statistical Uses of Administrative Data

*Survey Methodology* thrives on the contributions of experts from Canada and around the world. You can count on articles and overviews that are authoritative and complete.

*Survey Methodology* (Cat. no. 12-001) costs \$35 in Canada, US \$ 42 in the United States, and US \$ 49 in other countries. To order, write to:

**Publication Sales  
Statistics Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6**

Or fax your order to (613) **951-1584**. If more convenient, call our toll-free number and charge it to your VISA or MasterCard.

**1-800-267-6677**

*Techniques d'enquête* est une revue de Statistique Canada publiée deux fois l'an et consacrée aux aspects théoriques et pratiques des enquêtes. Aux fins de la recherche et des études, c'est une source d'information unique sur les diverses facettes des enquêtes comme la collecte, l'analyse et l'évaluation des données.

Chaque numéro de *Techniques d'enquête* présente un choix judicieux d'articles bien structurés et agréables à lire. Dans des sections spéciales qui s'orientent vers l'avenir, on présente des articles sur l'évolution du domaine et on met le lecteur sur la piste des meilleures techniques d'enquête à l'heure actuelle. Au nombre des sujets parus récemment :

- Méthodes et questions concernant la mesure du sous-dénombrement du recensement
- Nouvelles approches pour la collecte et la saisie des
- Séries chronologiques dans les enquêtes
- Histoire et questions actuelles dans le domaine des recensements et des sondages
- Analyse de données
- Utilisations statistiques des données administratives

*Techniques d'enquête* réunit les contributions d'experts du pays et de la scène internationale, de manière à vous offrir un éventail d'articles et d'aperçus qui font autorité.

L'abonnement annuel à *Techniques d'enquête* (n° 12-001 au Catalogue) coûte 35 \$ au Canada, 42 \$ US aux États-Unis et 49 \$ US dans les autres pays. Pour commander, écrivez à :

**Vente des publications  
Statistique Canada  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0T6**

Ou télécopiez votre commande au (613) **951-1584**. Vous pouvez aussi nous appeler au numéro sans frais et faire porter à votre compte VISA ou MasterCard.

**1-800-267-6677**

# Quarterly national accounts

# Les Comptes nationaux trimestriels

## NATIONAL INCOME AND EXPENDITURE ACCOUNTS

Fourth Quarter 1993

Gross domestic product at market prices grew 1.1% in the fourth quarter of 1993 to a seasonally adjusted annual rate of \$721 billion. GDP at 1986 prices rose 0.9% (equivalent to a compound annual rate of 3.8%), while the implicit price index increased 0.2%. In calendar year 1993, real GDP grew 2.4%.

The growth rate in the final quarter of 1993 was double that of the previous quarter. Large increases in merchandise exports, business plant and equipment investment and non-farm inventories accounted for most of the advance. Residential construction grew 1.2% and consumer spending rose a more modest 0.4%. Government current expenditure on goods and services fell in real terms to its lowest level in 11 quarters. Corporate profits surged 14.7% while labour income edged up 0.4%.

The tempo of the economic recovery picked up in calendar year 1993 as real GDP grew 2.4%. Merchandise exports were the principal driving force, jumping 10.2% in volume. In addition, personal expenditure on consumer goods and services rose 1.6% and business plant and equipment spending increased 2.3%. The rate of inflation, as measured by the GDP implicit price index, dropped to just 0.8%, the lowest annual rate since 1961.

## Personal expenditure on consumer goods and services

Personal expenditure grew 0.4% in volume during the fourth quarter as expenditure on services increased 0.5% and demand for goods

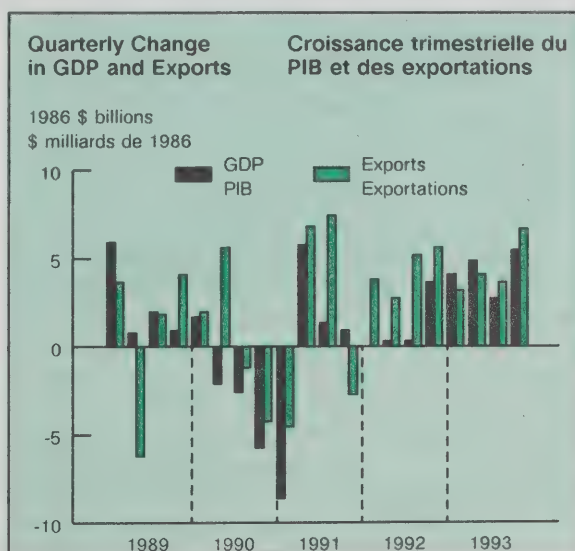
## COMPTES NATIONAUX DES REVENUS ET DÉPENSES

Quatrième trimestre de 1993

Le produit intérieur brut (PIB) aux prix du marché augmente de 1,1% au quatrième trimestre de 1993 pour atteindre le taux annuel désaisonnalisé de 721 milliards\$. Le PIB en prix de 1986 progresse de 0,9%, ce qui équivaut à un taux annuel composé de 3,8%, tandis que l'indice implicite de prix s'accroît de 0,2%. Pour l'ensemble de l'année civile 1993, le PIB réel augmente de 2,4%.

Le taux de croissance au dernier trimestre de 1993 est deux fois plus élevé que celui du trimestre précédent. La progression provient surtout de la forte hausse des exportations de marchandises, des investissements des entreprises en usines et matériel et des stocks non agricoles. La construction résidentielle progresse de 1,2% et les dépenses de consommation, à un rythme plus modéré, soit de 0,4%. Les dépenses publiques courantes en biens et services diminuent en termes réels pour tomber à leur niveau le plus bas des onze derniers trimestres. Les bénéfices des sociétés augmentent de 14,7%, et le revenu du travail, de 0,4%.

Le rythme de l'activité économique s'accélère en 1993, alors que le PIB réel augmente de 2,4%. Les exportations de marchandises sont le principal moteur de cette croissance et font un bond de 10,2% en volume. Par ailleurs, les dépenses personnelles en biens et services de consommation progressent de 1,6%, et les dépenses des entreprises en usines et matériel, de 2,3%. Le taux d'inflation, mesuré par l'indice implicite de prix du PIB, tombe à 0,8% seulement, son niveau le plus bas depuis 1961.



## Dépenses personnelles en biens et services de consommation

Les dépenses personnelles augmentent de 0,4% en volume au quatrième trimestre, alors que les dépenses en services progressent de 0,5% et que la demande de

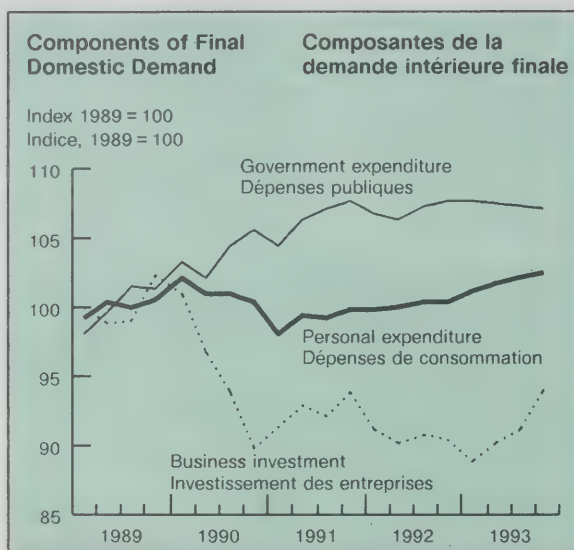


rose 0.4%. Consumers continued to spend more despite weak personal disposable income. As a result, the personal savings rate fell to 8.9%, the lowest in 3½ years. Financial services, particularly commissions on stocks, bonds and mutual funds, accounted for a substantial part of the increase in expenditure on services. A pickup in spending on motor vehicles, parts and repairs was the source for most of the gain in outlays on goods. Net expenditure abroad decreased for the third consecutive quarter, reflecting the continuing decline in the value of the Canadian dollar vis-à-vis the US dollar. The number of travellers returning to Canada from outside the country dropped 3.0% in the quarter to 16.8 million while the count of non-residents entering Canada rose 0.6% to 9.2 million. For 1993 as a whole, real consumer spending on goods increased 2.4% and expenditure on services grew 0.9%.

biens s'accroît de 0,4%. Les consommateurs continuent de dépenser davantage, en dépit de la faiblesse du revenu personnel disponible, ce qui fait baisser le taux d'épargne personnelle à 8,9%, son plus bas niveau en trois ans et demi. Les services financiers, notamment les commissions sur actions, obligations et fonds mutuels comptent pour une partie appréciable de l'accroissement des dépenses en services, tandis qu'un redressement des dépenses en véhicules automobiles, pièces et réparations explique la plus grande partie de la hausse des dépenses en biens. Les dépenses nettes à l'étranger diminuent pour le troisième trimestre consécutif, ce qui traduit la dépréciation continue du dollar canadien par rapport à la devise américaine. Le nombre de voyageurs rentrant au Canada baisse de 3,0% au cours du trimestre pour tomber à 16,8 millions, tandis que celui des non-résidents entrant au pays s'accroît de 0,6% pour atteindre 9,2 millions. Pour l'ensemble de 1993, les dépenses réelles de consommation en biens sont en hausse de 2,4%, et celles en services, de 0,9%.

### Residential construction

Residential investment grew 1.2% in real terms after a decrease of similar size in the third quarter. The pickup was due to a 4.8% increase in real estate commissions associated with housing resale activity, mainly in central Canada, and a 1.8% rise in spending on alterations and improvements to existing dwellings. The third component of residential investment, new home building, fell for the fourth consecutive quarter, by 1.0%, despite a slight increase in housing starts. In 1993 as a whole, housing starts fell to 155,000, representing the third consecutive year with starts below the long-term average requirement of 180,000 to 190,000. Residential investment also decreased on the year, by 3.8%, influenced by weak disposable income growth and generally cautious consumer sentiment.



### Investissement en construction résidentielle

L'investissement résidentiel augmente de 1,2% en termes réels, après avoir baissé d'autant au troisième trimestre. Ce redressement s'explique par une augmentation de 4,8% des commissions immobilières au titre de la revente des maisons, surtout au centre du pays, et par une progression de 1,8% des dépenses en modifications et améliorations aux logements existants. La troisième composante de la construction résidentielle, la construction

neuve; se replie pour le quatrième trimestre d'affilée (baisse de 1,0%), en dépit d'une légère hausse des mises en chantier. Pour l'ensemble de 1993, les mises en chantier tombent à 155 000, ce qui marque la troisième année consécutive de mises en chantier inférieures au besoin moyen à long terme de 180 000 à 190 000 unités par an. L'investissement résidentiel se replie également de 3,8% au cours de l'année, en raison notamment de la faible croissance du revenu disponible et d'un sentiment général de prudence chez les consommateurs.

### Plant and equipment investment

Spurred by low interest rates, strong export demand and rising corporate profits, business plant and equipment investment spending

### Investissement en usines et matériel

Stimulé par les faibles taux d'intérêt, la forte demande à l'exportation et l'accroissement des bénéfices des sociétés, l'investissement des entreprises

increased significantly for the third consecutive quarter. Purchases of machinery and equipment, accounting for about 60% of total plant and equipment outlays, jumped 4.8% in real terms due to higher spending on industrial machinery, office equipment, trucks and agricultural equipment. Business non-residential construction rose 2.2%, reflecting higher spending on both engineering and non-residential building construction projects. Real business plant and equipment investment outlays grew 2.3% in 1993, after dropping in the previous year.

### Business inventories

There was an accumulation of inventories by business in the fourth quarter, following a sharp decrease in the third. The increase was concentrated in wholesale and retail trade, where inventories rebounded sharply. A large part of the buildup was in non-durable goods and machinery and equipment products. The level of stocks held by manufacturers dropped during the quarter by a substantial amount. Both durable and non-durable goods manufacturers liquidated stocks. In the farm sector, inventories accumulated at a pace similar to that in the third quarter. On an annual basis, non-farm inventories were reduced for a fourth consecutive year in 1993 but farm stocks were built up, reflecting an improved grain crop.

### Exports and imports

The strong upswing in exports since 1991 -- stimulated by depreciation of the Canadian dollar, the pickup in the US economy, and liberalized trading arrangements -- continued in the fourth quarter. Increased exports of office machines and equipment, motor vehicle parts, television and telecommunications equipment, lumber and coal accounted for much of the 3.8% overall volume growth. Imports more than matched the increase in exports, rising 5.1% in real terms during the quarter. A large part of the growth was attributable to passenger cars, trucks and office machines and equipment. Tobacco exports and imports were at unprecedented levels during the quarter, the latter largely through illegal channels. For 1993 as a whole, total real merchandise exports advanced 10.2% and imports 10.3%.

Exports of services decreased 0.5% in volume while imports of services dropped 3.6% in the fourth quarter. Lower travel receipts accounted for most of the drop in services

en usines et matériel progresse de façon appréciable pour le troisième trimestre consécutif. Les achats de machines et de matériel, qui comptent pour environ 60% du total, font un bond de 4,8% en termes réels en raison des dépenses accrues au titre des machines industrielles, du matériel de bureau, des camions et de l'équipement agricole. L'investissement des entreprises en construction non résidentielle augmente de 2,2%, ce qui traduit l'accroissement des dépenses au titre des travaux de génie et de bâtiments non résidentiels. Les dépenses réelles des entreprises en usines et matériel s'accroissent de 2,3% en 1993, après avoir baissé en 1992.

### Stocks commerciaux

Les entreprises accroissent les stocks au quatrième trimestre de 1993, après la forte baisse du trimestre précédent. L'accumulation s'observe surtout dans le commerce de gros et de détail, où elle touche surtout les biens non durables ainsi que les machines et le matériel. Le niveau des stocks des fabricants baisse de façon appréciable au quatrième trimestre. Les fabricants de biens durables et non durables réduisent les stocks. Dans le secteur agricole, les stocks s'accumulent à un rythme semblable à celui du trimestre précédent. Sur une base annuelle, les stocks non agricoles diminuent en 1993 pour la quatrième année consécutive, tandis que les stocks agricoles augmentent, par suite de meilleures récoltes.

### Exportations et importations

La forte poussée des exportations depuis 1991, stimulée par la dépréciation du dollar canadien, le redressement de l'économie aux États-Unis et la libéralisation du commerce, se poursuit au quatrième trimestre. Des exportations accrues de machines et matériel de bureau, de pièces de véhicules automobiles, de matériel de télévision et de télécommunication, de bois de construction et de charbon expliquent la plus grande partie de la hausse de 3,8% de la croissance en volume. Les importations augmentent encore davantage et affichent une hausse de 5,1% en termes réels au cours du trimestre, la progression étant surtout attribuable aux voitures, aux camions et aux machines et matériel de bureau. Les exportations et les importations de tabac atteignent un niveau sans précédent au cours du trimestre, et dans ce dernier cas s'effectuent surtout par voie de contrebande. Pour l'ensemble de 1993, les exportations réelles de marchandises s'accroissent de 10,2%, et les importations, de 10,3%.

Les exportations de services diminuent de 0,5% en volume, tandis que les importations reculent de 3,6% au quatrième trimestre. La chute des exportations de services est due en grande partie à la baisse des



exports, while reduced spending by Canadian travellers outside the country was the main factor behind the drop in imports of services. The annual volume changes were +5.4% for services exports and -4.3% for services imports.

The balance of trade in goods and services, at current prices and seasonally adjusted at annual rates, was a small deficit of \$376 million in the fourth quarter following a \$260 million deficit in the third. The current account deficit, which also includes net investment income flows and transfer payments, was little changed at \$24.2 billion. The current account deficit for 1993 as a whole was \$25.2 billion, down from \$27.7 billion in 1992.

### Price indexes

As in the previous three quarters, inflation on a national accounts basis was very low in the fourth quarter. The chain price index for GDP excluding inventories, the best overall indicator of price change, grew just 0.2% after identical increases in each of the first three quarters of 1993. Prices of domestically consumed and exported goods and services rose by 0.4% and 0.8% respectively. But, as in the previous quarter, most of the increase was attributable to rising import prices (+1.5%). The effects of import price changes are netted out in the calculation of GDP, which measures domestic production. One important factor accounting for the faster growth of import prices was the weak Canadian dollar, which depreciated a further 1.6% vis-à-vis the US dollar in the fourth quarter.

The annual rate of inflation in 1993 was 1.3%, based on the chain price index for GDP excluding inventories, a slight increase after an inflation rate of 1.1% in 1992. Unit labour costs grew just 0.2% in 1993, reflecting moderate increases in wage rates and continuing productivity gains.

### Personal income

Personal income rose 0.3% in the quarter due mainly to growth in wages, salaries and supplementary labour income and in transfer payments from governments. Investment income of persons fell for the seventh consecutive quarter, reflecting the continuing decline in interest rates. Personal disposable (after-tax) income fell 0.7% in the quarter as federal and provincial income tax payments increased sharply following declines earlier in the year. Since consumer spending continued to rise moderately, the personal savings rate declined to 8.9% in the fourth quarter, from 10.2% in the third quarter.

recettes de voyage, tandis que la diminution des dépenses des voyageurs canadiens à l'étranger est la cause principale de la baisse des importations de services. Les variations annuelles en volume sont de +5,4% pour les exportations de services, et de -4,3% pour les importations.

Le solde du commerce des biens et services, en prix courants et après désaisonnalisation au taux annuel, laisse un faible déficit de 376 millions\$ au quatrième trimestre, après un déficit de 260 millions\$ au troisième. Le déficit du compte courant, qui comprend aussi les flux nets de revenus de placements et les paiements de transfert, est pratiquement inchangé à 24,2 milliards\$. Pour l'ensemble de l'année, il se chiffre à 25,2 milliards\$, contre 27,7 milliards\$ en 1992.

### Indices de prix

Comme au cours des trois trimestres précédents, l'inflation sur la base des comptes nationaux est très faible au quatrième trimestre. L'indice de prix en chaîne du PIB sans les stocks, qui est le meilleur indicateur global des variations de prix, ne monte que de 0,2%, après des augmentations identiques au cours des trois premiers trimestres de 1993. Les prix des biens et services consommés au pays et exportés augmentent respectivement de 0,4% et de 0,8%, mais, comme au cours du trimestre précédent, la plus grande partie de la hausse est due aux prix à l'importation, en hausse de 1,5%. Les effets des variations des prix à l'importation s'annulent lors du calcul du PIB, qui mesure la production intérieure. Un facteur important de la croissance plus rapide des prix à l'importation est la faiblesse du dollar canadien, qui se déprécie encore de 1,6% par rapport à la devise américaine au quatrième trimestre.

Le taux annuel d'inflation en 1993 se chiffre à 1,3% d'après l'indice de prix en chaîne du PIB sans les stocks, ce qui marque une légère hausse par rapport au taux de 1,1% enregistré en 1992. Les coûts unitaires de main-d'oeuvre ne s'accroissent que de 0,2% en 1993, ce qui traduit une augmentation modérée des taux de salaire et une productivité qui continue de s'accroître.

### Revenu personnel

Le revenu personnel augmente de 0,3% au cours du trimestre, surtout en raison de la croissance de la rémunération des salariés et des paiements de transfert des administrations. Les revenus de placements des particuliers diminuent pour le septième trimestre consécutif, ce qui traduit la baisse continue des taux d'intérêt. Le revenu personnel disponible (après impôts) se replie de 0,7% au cours du trimestre par suite de la hausse marquée des paiements d'impôts fédéral et provinciaux sur le revenu, après des baisses plus tôt durant l'année. Comme les dépenses de consommation continuent d'augmenter de façon modérée, le taux d'épargne personnelle est en baisse, passant de 10,2% au troisième trimestre à 8,9% au quatrième.

Personal income rose 2.2% in calendar 1993, led by a 5.6% increase in government transfers and a 2.6% gain in labour income. Disposable income increased slightly more than did personal income as income tax payments decreased marginally for the second consecutive year.

### Business income

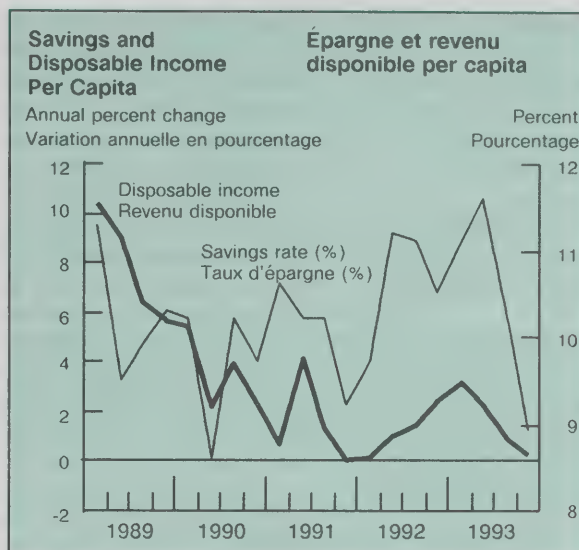
Corporation profits before taxes, on a national accounts basis, rose 14.7% in the fourth quarter following a small decline in the third quarter. Both financial and non-financial corporations had higher profits, the former by 3.7% and the latter by 16.8%. Interest and miscellaneous investment income, the other major component of investment income, slipped 3.0% during the quarter as interest rates continued to fall. For all of 1993, corporate profits rebounded 19.8% and their share in GDP rose from 4.6% to 5.4% following a deep decline that extended over the previous four years. Interest and miscellaneous investment income fell 5.1% on the year.

### Employment and hours worked

Paid employment advanced 0.3% during the quarter. The largest increases were in the Prairie provinces, British Columbia and Quebec. At the national level, the gain was entirely accounted for by a 0.6% rise in the number of full-time jobs, as part-time employment dropped. Manufacturing industries were responsible for almost all of the job growth. Average weekly hours worked per employee rose 0.2% and total paid hours increased 0.5%. Real GDP per hour worked, a measure of labour productivity, climbed 0.5% in the quarter and 1.9% on a year-over-year basis. Annually, employment rose 0.7% as the number of part-time jobs increased 3.9% and full-time employment fell marginally.

### Government revenue and expenditure

The total government sector deficit fell to \$40.8 billion in the fourth quarter, from \$45.4 billion in the third quarter. Higher tax revenue,



Le revenu personnel s'accroît de 2,2% au cours de l'année 1993, entraîné par une augmentation de 5,6% des paiements de transfert et par un redressement de 2,6% du revenu du travail. Le revenu personnel disponible augmente un peu plus que le revenu personnel, les paiements d'impôt sur le revenu diminuant de façon minime pour la deuxième année de suite.

### Revenus des entreprises

Les bénéfices des sociétés avant impôts, sur la base des comptes

nationaux, augmentent de 14,7% au quatrième trimestre, après une légère baisse au troisième. Les sociétés financières et non financières enregistrent toutes deux une progression des bénéfices, respectivement de 3,7% et de 16,8%. Les intérêts et revenus divers de placements, l'autre grande composante des revenus de placements, se replie de 3,0% au quatrième trimestre, ce qui coïncide avec la baisse continue des taux d'intérêt. Pour l'ensemble de 1993, les bénéfices des sociétés se redressent de 19,8% et leur part du PIB passe de 4,6% à 5,4%, après une forte baisse au cours des quatre années précédentes. Les intérêts et revenus divers de placements baissent de 5,1% durant l'année.

### Emploi et durée du travail

L'emploi rémunéré progresse de 0,3% au cours du trimestre. Les hausses les plus fortes s'observent dans les Prairies, en Colombie-Britannique et au Québec. Au niveau national, la hausse est attribuable uniquement à l'accroissement de 0,6% du nombre d'emplois à plein temps, car l'emploi à temps partiel est en baisse. Presque toute la croissance de l'emploi provient des branches de la fabrication. La durée hebdomadaire moyenne du travail par personne occupée augmente de 0,2% et le nombre total d'heures rémunérées, de 0,5%. Le PIB réel par heure travaillée, une mesure de la productivité du travail, augmente de 0,5% au quatrième trimestre et de 1,9% d'une année sur l'autre. Pour l'ensemble de l'année, l'emploi augmente de 0,7%, celui à temps partiel étant en hausse de 3,9%, et celui à temps plein connaissant une baisse minime.

### Recettes et dépenses des administrations

Le déficit de l'ensemble du secteur des administrations passe de 45,4 milliards\$ au troisième trimestre à 40,8 milliards\$ au quatrième. La hausse des



partly due to provincial income tax increases that took effect at mid-year, coupled with slow expenditure growth accounted for the drop. The aggregate deficit of provincial governments fell from \$17.0 billion in the third quarter to \$13.2 billion in the fourth, reflecting the combined effects of growing revenue and declining expenditure. At the federal level, the deficit declined marginally as higher revenue was largely offset by an increase in transfer payments to provincial governments, persons and non-residents. In 1993 as a whole, the overall government deficit rose \$2.4 billion to \$48.1 billion, with the entire increase attributable to the federal government. Government current expenditure on goods and services, adjusted for inflation, was essentially unchanged in 1993, the first year in which this aggregate did not grow since 1959.

## BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS

### Fourth Quarter 1993

Seasonally adjusted, the current account deficit of \$6.1 billion was virtually unchanged in the fourth quarter of 1993. A narrowing in the merchandise trade surplus was offset by lower deficits on travel and on investment income. Both merchandise exports and imports continued to rise, with imports advancing more than exports. This reduced the merchandise surplus to \$2.7 billion, in line with the downward trend from late 1992. The deficit on travel fell to \$1.7 billion, its lowest level in almost three years, reflecting lower expenditures in the United States by Canadian travellers. The reduction in the deficit on investment income, to \$6.1 billion, resulted from lower dividend payments.

In the capital account, which is unadjusted, a record net inflow of \$11.1 billion resulted from the foreign currency transactions of Canadian banks, virtually offsetting the large net outflows recorded earlier in the year. While investing \$8.0 billion in Canadian stocks and money market paper, non-residents sold off \$5.3 billion of Canadian bonds. This was their first net quarterly disinvestment of any significance in Canadian bonds and it arose from trading over \$250 billion of Canadian bonds during the quarter in a very volatile market. At the same time, Canadian residents continued to invest heavily in foreign securities, purchasing a record \$6.7 billion of foreign stocks and bonds.

recettes fiscales, découlant entre autres du relèvement des impôts provinciaux sur le revenu au milieu de l'année, conjuguée à une lente croissance des dépenses, explique cette diminution. Le déficit global des administrations provinciales passe de 17,0 milliards\$ au troisième trimestre à 13,2 milliards\$ au quatrième, ce qui traduit l'effet combiné de la croissance des recettes et de la baisse des dépenses. Au niveau fédéral, le déficit diminue légèrement, car la croissance des recettes est compensée par une hausse des paiements de transfert aux administrations provinciales, aux particuliers et aux non-résidents. Pour l'ensemble de 1993, le déficit global des administrations augmente de 2,4 milliards\$ pour atteindre 48,1 milliards\$, la hausse étant uniquement attribuable à l'administration fédérale. Les dépenses publiques courantes en biens et services, après correction de la variation des prix, sont essentiellement inchangées en 1993, ce qui marque la première année lors de laquelle cet agrégat ne connaît pas de hausse depuis 1959.

## BALANCE DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX DU CANADA

### Quatrième trimestre de 1993

Le déficit du compte courant du Canada, après désaisonnalisation, demeure presque inchangé au quatrième trimestre de 1993. Une légère baisse de l'excédent du commerce de marchandises est compensée par une diminution des déficits au titre des voyages et des revenus de placements. Les exportations et les importations de marchandises augmentent, les importations progressant plus vite que les exportations. L'excédent se réduit pour tomber à 2,7 milliards\$, en accord avec la tendance à la baisse depuis la fin de 1992. Le déficit au titre des voyages se retrouve à son niveau le plus bas en presque trois ans (1,7 milliard\$), alors que les voyageurs canadiens réduisent leurs dépenses aux États-Unis. La réduction à 6,2 milliards\$ du déficit au titre des revenus de placements s'explique par la diminution des paiements de dividendes.

Au compte de capital, qui n'est pas désaisonnalisé, une entrée nette record de 11,1 milliards\$ s'explique par les transactions en devises étrangères des banques canadiennes qui ont presque entièrement contrebalancé les grosses sorties nettes enregistrées plus tôt dans l'année. Alors qu'ils investissent 8,0 milliards\$ en actions canadiennes et en effets du marché monétaire, les non-résidents réduisent leurs avoirs d'obligations canadiennes de 5,3 milliards\$. Il s'agit de la première vente nette trimestrielle en obligations canadiennes d'une telle envergure et est le résultat de transactions brutes totalisant plus de 250 milliards\$ d'obligations canadiennes au cours du trimestre dans un marché très volatile. Au même moment, les résidents canadiens continuent d'investir massivement en valeurs mobilières étrangères et ont acheté un montant record de 6,7 milliards\$ d'actions et d'obligations étrangères.

The Canadian dollar continued to depreciate against the US dollar, touching 74.16 US cents in late December, its lowest level since 1987.

### Current account, seasonally adjusted

The current account deficit of \$6.1 billion was made up of a surplus of \$2.7 billion on merchandise trade and a deficit of \$8.8 billion on non-merchandise transactions.

Merchandise imports rose in the quarter by a further 5.3% to \$45.0 billion. The widespread increase was led by automotive products and machinery and equipment. Declines were limited to aircraft and other transportation equipment and to energy.

Merchandise exports advanced by 4.5% to \$47.7 billion. The increase was also widespread, with the largest gains from forest products and from machinery and equipment. Lower exports were recorded in energy products (especially natural gas), metallic ores and trucks.

The \$6.1 billion deficit on investment income was made up of receipts of \$2.1 billion and payments of \$8.2 billion. More than 75% of the payments flowed to foreign holders of Canadian bonds.

### Financial liabilities

Among financial liabilities, the \$11.1 billion banking net inflow was largely from the US and UK offices of Canadian banks.

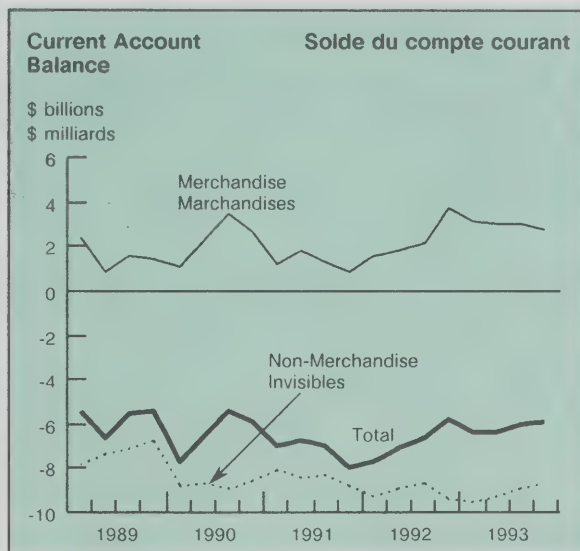
The \$2.7 billion acquisition of Canadian stocks brought to \$12.8 billion the total foreign investment in the stock market since the fourth quarter of 1992. The funds continued to come mainly from the United States to purchase outstanding issues.

Non-residents returned to the Canadian money market to purchase \$4.4 billion on a net basis, of which \$2.7 billion was in federal treasury bills. The funds came from various countries.

Le dollar canadien continue de se replier par rapport à la devise américaine et tombe vers la fin décembre à un minimum de 74,16 cents US, son cours le plus bas depuis 1987.

### Compte courant, après désaisonnalisation

Le déficit du compte courant de 6,1 milliards\$ se compose d'un excédent de 2,7 milliards\$ du commerce de marchandises et d'un déficit de 8,8 milliards\$ sur les invisibles.



Les importations de marchandises augmentent encore au cours du trimestre, de 5,3%, pour atteindre 45,0 milliards\$. Cette augmentation, qui est générale, est dominée par les produits de l'automobile et les machines et le matériel. Les importations d'aéronefs et autre matériel de transport ainsi que d'énergie diminuent.

Les exportations de marchandises s'accroissent de 4,5% pour atteindre 47,7 milliards\$. Cette augmentation est elle aussi générale, les hausses les plus fortes s'observant dans le cas des

produits de la forêt et des machines et du matériel. Les exportations de produits énergétiques, en particulier de gaz naturel, de minerais métalliques et de camions, diminuent.

Le déficit de 6,1 milliards\$ au titre des revenus de placements comprend des rentrées de 2,1 milliards\$ et des paiements de 8,2 milliards\$. Plus de 75% des paiements se sont dirigés vers les détenteurs étrangers d'obligations canadiennes.

### Engagements financiers

En ce qui concerne les engagements financiers, l'entrée nette de 11,1 milliards\$ des banques provient surtout de leurs bureaux des États-Unis et du Royaume-Uni.

L'achat de 2,7 milliards\$ d'actions canadiennes fait grimper à 12,8 milliards\$ l'investissement étranger total sur le marché des actions depuis le quatrième trimestre de 1992. Les capitaux proviennent encore des États-Unis, en grande partie, et servent à l'achat d'émissions en circulation.

Les non-résidents redeviennent des acheteurs nets sur le marché monétaire canadien avec des achats de 4,4 milliards\$, dont 2,7 milliards\$ sous forme de bons du Trésor fédéraux. Les capitaux proviennent de divers pays.



The \$5.3 billion net foreign disinvestment in Canadian bonds was largely in federal issues. The net foreign selling was widespread geographically, except for US investors who added marginally to their holdings of Canadian bonds. During the quarter, Canadian interest rates declined more than rates in the United States, narrowing further the differential in favour of investment in Canada.

### Financial assets

The \$4.3 billion net investment in foreign stocks by Canadian residents was widely dispersed geographically, with over 50% of the funds directed to the Asian market and 19% to the US market. Canadian mutual funds accounted for three-quarters of the net portfolio investment abroad.

The Canadian investment of \$2.4 billion in foreign bonds was more concentrated geographically, with two-thirds going to the United States.

Following two quarters of reduction, Canadian official reserves increased by \$2.0 billion. Large offsetting movements were recorded within the quarter, reflecting pressures on the Canadian dollar.

Le désinvestissement étranger net de 5,3 milliards\$ en obligations canadiennes a porté principalement sur les émissions fédérales. Par régions, les ventes étrangères nettes viennent de divers pays, à l'exception des États-Unis, qui achètent un montant minime d'obligations canadiennes. Au cours du trimestre, les taux d'intérêt canadiens baissent plus que ceux aux États-Unis, et le différentiel favorisant les placements au Canada se trouve ainsi réduit.

### Actifs financiers

Le placement net de 4,3 milliards\$ en actions étrangères par les résidents canadiens se dirige vers des régions très dispersées, dont plus de 50% sur le marché de l'Asie et 19% sur celui des États-Unis. Les fonds communs de placements canadiens ont acheminé les trois quarts des placements de portefeuille à l'étranger.

Le placement canadien de 2,4 milliards\$ en obligations étrangères est plus concentré géographiquement, les deux tiers allant vers les États-Unis.

Les autorités officielles canadiennes accroissent également leurs réserves extérieures de 2,0 milliards\$, après deux trimestres de diminutions. Il y a d'importants mouvements compensatoires au cours du trimestre, reflétant les pressions sur le dollar canadien.

## LABOUR MARKETS AND LAYOFFS DURING THE LAST TWO RECESSIONS

by G. Picot\*, G. Lemaitre\*, P. Kuhn\*\*

### Highlights

- The peak to trough drop in employment was shallower in 1990-92 (3.1%) than in 1981-82 (5.5%).
- However, because the 1990s employment downturn was longer (27 months versus 15 months) the cumulative loss of person-months of employment was about 25% greater (6.3 million versus 4.9 million). Similarly, there was two-thirds more cumulative person-months of unemployment during the 1990s contraction than in the 1981-82 downturn. These measures reflect the combined effects of both the depth and the duration of the recessions.
- Manufacturing experienced a much more severe recession, registering 4.7 million person-months of lost employment over a period of 41 months during the recent downturn versus 2.8 million over 18 months in 1981-82.
- Temporary layoffs accounted for a smaller share of all layoffs in 1990-92 than in 1981-82 (36% versus 29%). This implies that the share of layoffs for other reasons, mainly permanent layoffs, was about seven percentage points higher on average in the 1990-92 than in the 1981-82 slump (71% versus 64%). A similar increase was seen in the US. These preliminary results, while indicating permanent job loss was somewhat higher in the recent recession, are not consistent with the view that there was a dramatic economy-wide shift towards more permanent job loss, which is often associated by some with 'restructuring'. Manufacturing was an exception, as temporary layoffs fell from 55% to 32% in the last two recessions.
- During the latter part of the 1990-92 recession, permanent layoffs rose in importance. The quarterly permanent layoff rate rose from 3.7% in 1990 to 4.8% in 1992. This may have been a result of the prolonged nature of the recession among other reasons.

\* Statistics Canada and \*\* McMaster University. This is an abridged version; contact (613)951-8214 for more details.

## LES MARCHÉS DU TRAVAIL ET LES MISES À PIED AU COURS DES DEUX DERNIÈRES RÉCESSIONS

par G. Picot\*, G. Lemaitre\*, P. Kuhn\*\*

### Faits saillants

- La baisse sommet-creux de l'emploi a été moins marquée en 1990-1992 (3.1%) qu'en 1981-1982 (5.5%).
- Toutefois, comme la baisse de l'emploi des années 90 est plus longue (27 mois contre 15), le total cumulé des pertes de personnes-mois d'emploi est environ de 25% supérieur (6.3 millions contre 4.9 millions). De même, le nombre cumulé des personnes-mois en chômage durant les années 90 excédait des deux tiers celui observé lors de la récession de 1981-82. Ces mesures reflètent l'effet combiné de l'ampleur et de la durée des récessions.
- Le secteur de la fabrication a été affecté de façon beaucoup plus importante, subissant une perte de 4.7 millions de personnes-mois d'emplois sur une période de 41 mois au cours de la dernière récession, contre 2.8 millions sur 18 mois en 1981-1982.
- Les mises à pied temporaires représentent une part moindre de l'ensemble des mises à pied en 1990-1992 qu'en 1981-1982 (36% contre 29%). Cela signifie que la part des mises à pied effectuées pour d'autres raisons, principalement des mises à pied permanentes, était d'environ 7% plus élevée au cours du repli de 1990-1992 qu'en 1981-1982 (71% contre 64%). On observe une augmentation semblable aux États-Unis. Bien que ces résultats préliminaires indiquent que les pertes d'emploi permanentes sont relativement plus importantes au cours de la dernière récession, ils ne supportent pas la thèse qu'il y aurait une augmentation générale des pertes d'emploi permanentes au sein de l'économie, laquelle est souvent associée au phénomène de restructuration. La fabrication était une exception, les mises à pied temporaires ayant diminué de 55% à 32% au cours des deux dernières récessions.
- Les mises à pied permanentes ont augmenté vers la fin de la récession de 1990-92. Le taux trimestriel de mises à pied permanentes est passé de 3.7% en 1990 à 4.8% en 1992. Le caractère prolongé de la récession peut, entre autres facteurs, sous-tendre cette augmentation.

\* Statistique Canada et \*\* l'université McMaster, il s'agit d'une version abrégée; veuillez signaler le (613)951-8214 pour plus d'information.



## INTRODUCTION

Recessions involve a great deal of hardship and adjustment for many people. These hardships create a premium for instant analysis and immediate prescription, which often leads to unreliable diagnosis. The recession of the early 1990s was no exception. Some people paint it as the longest, most severe recession since the Great Depression of the 1930s, others argue it was over within a year of starting and paled in comparison with the 1981-82 downturn; for some, the recession permanently decimated whole sectors of our economy, for others it was a purging of the debt-related excesses of the 1980s. Ultimately, the latest recession was a blood-bath to some, a vital cold shower to others.

With the passage of time and the availability of new data, the discussion can move from conjecture to analysis; an "autopsy" of what actually occurred in labour markets can begin. This paper compares the severity of the last two recessions in the labour market, asks whether permanent layoffs were more important in the 1990s, and compares the trend of permanent layoffs coming out of the recession. This is one of a number of papers that the Canadian Economic Observer is publishing on the subject. Late last year, we released an article that looked at how short-term unemployment was less onerous in the 1990s but unemployment was increasingly concentrated in long-term unemployment. This paper looks at how job losses compared in the last two recessions, especially permanent layoffs. Future articles will look at how particular groups fared in the recent recession compared to past downturns.

Because of expectations formed in the late 1980s and early 1990s, many people believe that job losses, especially permanent layoffs, were worse during the latest recession. Even prior to the recession, stories proliferated regarding the adoption of new technologies and management techniques to reduce labour costs. This was occurring in an environment of intensified global competition, which was symbolized by concerns regarding the potential job loss associated with the Canada-US Free Trade Agreement. In addition, there was the sheer duration of the recession itself, which contributed to a job loss pattern that was unlike that of earlier recessions. All of these forces were seen as contributing to the permanent loss of jobs which many fear will not soon return, especially in sectors of the economy facing the most pressure to raise

## INTRODUCTION

La récession représente un lourd fardeau pour un grand nombre de personnes. Ceci suscite une analyse instantanée et des mesures immédiates, qui se traduisent souvent par un diagnostic non fiable et la propagation de mythes. La récession du début des années 90 n'a pas fait exception. Certaines personnes la décrivent comme étant la plus longue et la plus grave depuis la grande Dépression des années 30, d'autres vont valoir qu'elle a pris fin moins d'un an après son début et qu'elle ne se compare en rien au repli de 1980-1982, pour d'autres encore, la récession a décimé de façon permanente des secteurs entiers de notre économie. Pour d'autres enfin, il s'agit d'une purge des excès reliés à la dette des années 80. En fin de compte, la récession de 1990-1992 se présente comme une hécatombe pour certains et une douche froide salutaire pour d'autres.

Le temps a passé et de nouvelles données sont maintenant disponibles. La discussion peut maintenant passer des conjectures à l'analyse. On peut commencer une autopsie de ce qui s'est vraiment passé sur les marchés du travail. On examine ici la gravité des deux dernières récessions sur le marché du travail, la question de savoir si les mises à pied permanentes étaient plus importantes dans les années 90 et on évalue la tendance des mises à pied permanentes à la sortie de la récession. Cette étude fait partie d'un groupe d'articles qui seront publiés dans l'Observateur économique canadien sur ce sujet. À la fin de 1993, nous avons montré que le chômage à court terme était moins grave dans les années 90, mais que le chômage devenait de plus en plus un chômage chronique. On examine ici la façon dont les disparitions d'emplois se comparent pour les deux récessions, en particulier les mises à pied permanentes. Dans des articles ultérieurs, on comparera la situation de groupes particuliers au cours de cette récession par rapport aux replis précédents.

En raison des attentes qui se sont formées à la fin des années 80 et au début des années 90, beaucoup estiment que les disparitions d'emplois, en particulier les mises à pied permanentes, étaient plus importantes au cours de la dernière récession. Avant même le début de celle-ci, on entendait d'innombrables rumeurs concernant l'adoption de nouvelles technologies et techniques de gestion afin de réduire les coûts de la main-d'oeuvre. Ceci se plaçait dans le contexte d'une concurrence globale plus forte, symbolisée par les préoccupations entourant les disparitions d'emplois éventuels associées à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. De plus, il faut considérer la durée proprement dite de la récession, qui pourrait se traduire par une évolution des disparitions d'emplois différente de celles observées au cours des récessions précédentes. Tous ces éléments devaient contribuer à la perte permanente d'emplois, que beaucoup pensaient

productivity such as manufacturing. This would be unlike most recoveries, where most workers temporarily lost their jobs and were rehired as economy picked-up. This was especially true in manufacturing and construction, the industries invariably hardest hit by recessions.

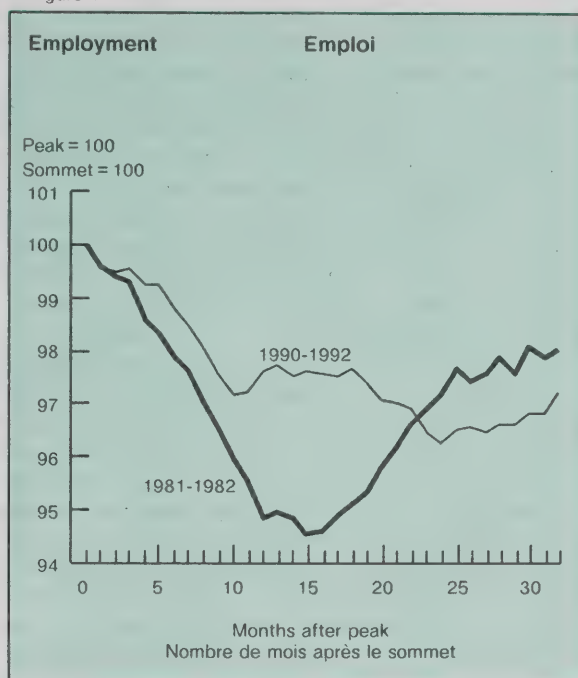
### Was the 1990-92 Recession More Severe?

Typically, peak to trough changes are used to evaluate the severity of a recession. These measure the decline in the economy between its high water mark (peak) at the start of the recession and its lowest point (trough) at the end of the contraction. Such peak to trough measures are shown in Figure 1 and highlight the following:

- The decline in output (GDP) was both shallower and shorter in the early 1990s (only 3.2% over 12 months), than the 1981-82 recession (6.7% over 18 months in the latter). However, coming out of the recession there was a year of almost no growth, from mid-1991 to mid-1992.
- In terms of labour markets, the recession was shallower but much more prolonged in 1990-92. Employment fell by 3.1% over 27 months, compared with 5.5% over 15 months in 1981-82.
- Unemployment reflected the same general pattern of a shallower but longer recession in 1990-92. The rate increased 5.9 percentage points over 16 months during 1981-82, and 4.7 percentage points over 32 months in the early 1990s.

Although the latest recession was less severe in terms of absolute declines in employment and rises in unemployment, its prolonged nature is not captured in peak-to-trough changes. Simple measures of peak-to-trough change do not gauge severity. An employment dip of a certain amount from peak-to-trough indicates the depth of a recession, but contains no information on its duration. The duration of

Figure 1



n'allait pas se représenter, en particulier dans les secteurs de l'économie qui subissaient les pressions les plus fortes pour relever la productivité comme la fabrication. Ce ne serait pas comme la plupart des reprises, au cours desquelles la plupart des travailleurs qui avaient perdu leur emploi étaient rapidement réembauchés avec la reprise de l'activité économique. C'était le cas en particulier dans la fabrication et la construction, qui sont les secteurs immanquablement le plus frappés par les récessions.

### La récession de 1990-1992 était-elle plus grave?

En règle générale, on utilise les intervalles

sommet-creux pour évaluer la gravité d'une récession. Ils mesurent la baisse de l'économie entre le sommet, au début de la récession, et le creux, à la fin de la période de contraction. De telles mesures sont illustrées à la figure 1, et elles permettent de tirer les conclusions suivantes :

- La baisse de la production (PIB) a été à la fois moins importante et plus brève au début des années 90, avec une diminution de 3.2% seulement sur 12 mois, contre 6.7% sur 18 mois dans le cas de la récession de 1981-1982. Toutefois, à la sortie de la récession, il y a eu une année de croissance presque nulle, allant du milieu de 1991 à celui de 1992.
- En termes de marchés du travail, la récession a été moins profonde mais beaucoup plus longue qu'en 1990-1992. L'emploi a baissé de 3.1% en 27 mois, comparativement à 5.5% sur 15 mois en 1981-1982.
- Le chômage a suivi la même évolution générale: une récession moins profonde mais plus longue en 1990-92. Le taux a augmenté de 5.9 points sur 16 mois en 1981-1982, et de 4.7 points sur 32 mois au début des années 1990.

Même si la dernière récession a été moins grave en termes de baisse absolue de l'emploi et de hausse du chômage, sa nature prolongée ne se reflète pas dans les intervalles sommet-creux. Une simple mesure de ces derniers ne permet pas d'estimer la gravité. Une baisse de l'emploi du sommet au creux donne la profondeur d'une récession, mais aucune information sur sa durée. La durée des variations sur le marché du travail est importante et profonde en elle-même. Plus une



changes in the labour market are significant and profound in themselves. The longer a recession lasts, the less likely employers are to try to maintain their labour force at pre-recession levels, the more firms go bankrupt, the more jobs are lost, the longer hiring remains at depressed levels and the more person-months of employment loss and unemployment are recorded. The cumulative effects on household income, consumption patterns, business investment, and income support programs may be more severe than those experienced during a deeper but shorter recession.

A measure that combines both depth and duration is necessary. For employment, one measure is simply the cumulative loss of employment over the months of contraction. For example, a net loss of one job for three months will be counted once in the peak-to-trough change, just as would the loss of one job for one year. Duration does not matter. In the cumulative measure, however, a lost job contributes one person-month of job loss for each month. In the example, the cumulative loss would be three person-months in the first example and twelve in the second. The deeper the recession, the greater the employment loss, and the longer the recession, the greater the loss. Similar calculations can be made for unemployment and job loss.

Using the dates of turning points for employment<sup>1</sup> (which are not the same as for GDP), such cumulative measures are computed for employment, unemployment, and job loss in Table 1.

récession se prolonge, et moins de chances ont les employeurs d'essayer de conserver leurs effectifs à des niveaux d'avant la récession et plus d'entreprises font faillite, plus d'emplois sont perdus, plus l'embauche reste déprimée et plus on enregistre de personnes-mois de perte d'emploi et de chômage. Les effets cumulés sur le revenu des ménages, la consommation, les investissements des entreprises et les programmes de soutien du revenu peuvent être plus sérieux que ceux observés pendant une récession plus grave mais plus brève aussi.

Il faut donc trouver une mesure qui combine à la fois l'ampleur et la durée. Dans le cas de l'emploi, une mesure serait simplement la perte cumulative d'emploi au cours du mois de contraction. Par exemple, la perte nette d'un emploi est comptée de la même façon (soit, une fois) lorsqu'on considère les changements d'emploi sommet-creux, que cette perte s'étale sur trois mois ou sur douze mois. Ainsi, la durée de la perte d'emploi n'importe pas dans cette mesure. Par contre, la mesure cumulative de perte d'emplois compte chaque mois de chômage. Dans l'exemple précédent, la perte d'emploi cumulative serait respectivement de trois et douze mois/personnes. La perte cumulative d'emplois est la somme des pertes d'emplois mesurées lors de chacun des mois du repli. Plus la récession est grave, plus les disparitions d'emplois seront nombreuses; plus la récession se prolonge, plus les disparitions seront nombreuses. On peut faire des calculs semblables pour le chômage et la perte d'emplois.

On a calculé ces mesures cumulées pour l'emploi, le chômage et les disparitions d'emplois au tableau 1 en utilisant pour cela les dates des points de retournement pour l'emploi<sup>1</sup> (qui ne sont pas les mêmes que pour le PIB).

Table 1

### The Cumulative Impact of the 1981-82 and 1990-92 Recessions on the Labour Market (Millions)

	Cumulative loss in person-months of employment	Cumulative increase in person-months of unemployment	Cumulative number of job losers
	Perte cumulée des personnes-mois d'emploi	Augmentation cumulée des personnes-mois de chômage	Nombre cumulé de disparitions d'emplois
1981-82	4.9	5.0	1.2
1990-92	6.3	8.4	1.5

Tableau 1

### Impact cumulé des récessions de 1981-82 et de 1990-92 sur le marché du travail (millions)

By these measures, the 1990-92 slump had a greater impact on the labour market than the previous downturn. The number of persons who lost their jobs and became unemployed (others may have found jobs or left the labour force) during the contraction as a result of the recession was 25% higher in 1990-92 than 1981-82.

More significant are the differences in the employment losses and unemployment increases during the two recessions. The cumulative drop in labour volume was 28% greater during the 1990s and the increase in unemployment was 68% higher. In short, workers saw a greater loss in person-months of work and experienced far more unemployment during the recent contraction than in 1981-82.

The prolonged downturn of the latest recession was particularly evident in manufacturing, where the employment downturn started in 1989. The peak-to-trough drop in employment in both recessions was dramatic and on the surface very similar, totaling 15% during the early 1980s and 17% during the most recent (including the decline in 1989 before the rest of the economy slid into recession). The absolute decline was 319,000 jobs in the early 1980s and 370,000 jobs in the 1990s.

But the recessions were not as similar for manufacturing as these numbers would suggest. The downturn in manufacturing employment lasted 41 months in the 1990s compared with 18 months in the early 1980s<sup>2</sup>. As a result, the cumulative number of person-months of employment lost during the contraction period of the 1990s far outstripped that of the 1980s: 4.7 million compared with 2.8 million (these are not strictly comparable to the data in Table 1, because the slump in manufacturing was much longer). Clearly these cumulative measures present a very different view of the labour market changes than do peak-to-trough comparisons of point-in-time measures. The 1990-92 recession is seen, over the length of the contraction, to have had a greater loss of person-months of employment and produced more unemployment and job losers.

### **Were Job Losses More Likely to be Permanent in the 1990s?**

One very important aspect of job loss is its nature -- is it temporary or permanent? Traditionally, employers have turned to temporary

Selon ces mesures, la contraction de 1990-1992 a eu un impact plus fort sur le marché du travail que le repli précédent. Le nombre de personnes qui ont perdu leur emploi et qui sont devenues chômeurs (d'autres ont pu trouver un emploi ou quitter la population active) pendant la période de contraction à la suite de la récession était supérieur de 25% en 1990-1992 à celui de 1981-1982.

Les différences entre les disparitions d'emplois et les augmentations du chômage pendant les deux récessions sont plus importantes. La baisse cumulée du volume de la main-d'oeuvre est de 28% plus élevée au cours des années 90 et la hausse du chômage, de 68%. En bref, les travailleurs ont enregistré une perte plus grande du nombre de personnes-mois de travail et sont restés beaucoup plus longtemps au chômage au cours du repli récent qu'en 1981-1982.

Le repli prolongé de la dernière récession est particulièrement notable dans le cas de la fabrication, où l'emploi a commencé à chuter en 1989. La chute sommet-creux de l'emploi au cours des deux récessions a été spectaculaire et en apparence très semblable, s'élevant à 15% au début des années 80 et à 17% au cours de la récession la plus récente (y compris la baisse en 1989, avant que le reste de l'économie ne sombre dans la récession). En termes absolus, il y a eu 319 000 disparitions d'emplois au début des années 80 et 370 000 au cours des années 90.

Mais les récessions ne se ressemblent pas autant dans le cas de la fabrication que ces chiffres semblent l'indiquer. Le repli de l'emploi dans la fabrication s'est prolongé 41 mois au cours des années 90, comparativement à 18 mois au début des années 80<sup>2</sup>. Pour cette raison, le nombre cumulé de personnes-mois d'emplois perdus au cours de la période de contraction des années 90 est très supérieur à celui des années 80 : 4.7 millions, comparativement à 2.8 millions (ces chiffres ne sont pas strictement comparables aux données du Tableau 1 parce que la contraction dans la fabrication a duré beaucoup plus longtemps). Il est clair que ces mesures cumulées offrent une perspective très différente de l'évolution du marché du travail que les comparaisons sommet-creux de mesures ponctuelles. Au cours de la durée de la contraction, on peut voir que la récession de 1990-1992 s'est traduite par une perte plus grande de personnes-mois d'emplois et a entraîné plus de chômage et plus de disparitions d'emplois.

### **Les disparitions d'emplois étaient-elles plus susceptibles d'être permanentes au cours des années 90?**

Une caractéristique très importante des disparitions d'emplois est sa nature : s'agit-il de pertes temporaires ou permanentes? Traditionnellement, les employeurs



layoffs during a recession. In the 1981-82 recession, temporary layoffs rose 77% and permanent only 30%, as measured by data from Employment and Immigration Canada (Picot and Pyper, 1993).

Why might we have expected to see permanent layoffs increase in prominence during the 1990-92 recession? Typically permanent layoffs stem from: (1) a permanent downsizing in a firm's labour force either because of a long term (permanent) decline in demand or a move to reduce labour costs and increase labour productivity (2) an increased number of plant or firm closures which result in permanent job loss, or (3) longer cyclical downturns in demand that may encourage firms to permanently release their work force rather than using temporary layoffs. There is considerable speculation that more structural change is occurring in the 1990s. Even firms making profits, it is often heard, need to reduce labour costs to stay competitive. In addition, there is the longer duration of the recession. These forces may have resulted in a shift in the balance of layoffs from temporary to permanent.

Is there statistical evidence of more permanent layoffs so far this decade? Monthly labour force survey (LFS) data on job losers are used here to provide a proxy measure for permanent layoffs. Job losers<sup>3</sup> are classified in the LFS as temporary -- persons having a job at which they are not working but expect to return -- and all "others". The "other" category is used as our proxy of permanent layoffs. Comparisons with other data sets<sup>4</sup> indicate that temporary layoffs are underestimated in the Labour Force Survey, and the "other" category overestimates permanent layoffs. However, these biases exist through the entire period, and hence trends in layoff data serve as a proxy for changes in temporary and permanent layoffs, even though the absolute levels are not comparable to other data. This is because we are interested in seeing if permanent layoffs have risen recently as a share of total layoffs, not in absolute terms.

Layoffs happen in all years, whether the economy is expanding or contracting. During recessions, one can think of layoffs as consisting of two components: those that would have taken place even if the economy were not in recession and those due to the recession. The question we want to answer really refers to the second group -- those additional layoffs in the recession. Their

effectuent des mises à pied temporaires pendant une récession. Au cours de celle de 1981-1982, les mises à pied temporaires ont augmenté de 77%, et les mises à pied permanentes, de 30% seulement, selon les données communiquées par Emploi et Immigration Canada (Picot and Pyper, 1993).

Pourquoi aurions-nous dû nous attendre à une hausse des mises à pied permanentes au cours de la récession de 1990-1992? En règle générale, les mises à pied permanentes s'expliquent par : 1) une réduction permanente des effectifs d'une entreprise, soit à cause d'une baisse de longue durée (permanente) de la demande, soit par la décision de réduire les coûts de main-d'oeuvre et d'accroître la productivité du travail, 2) une augmentation du nombre de fermetures d'usines ou d'entreprises, entraînant des disparitions d'emplois permanentes, 3) des replis cycliques plus longs de la demande, qui pourraient inciter les entreprises à éliminer de façon permanente une partie de leurs effectifs, plutôt que de procéder à des mises à pied temporaires. Jusqu'à présent, on suppose, car il y a peu de preuves directes, qu'il y a plus de changements de nature structurelle dans les années 90, en partie parce qu'on estime que même les entreprises qui réalisent un bénéfice ont besoin de réduire les coûts de travail, et en partie à cause de la récession plus longue. Ces facteurs ont pu se traduire par un déplacement de l'équilibre des mises à pied, de temporaires à permanentes.

Y a-t-il des preuves statistiques d'une augmentation des mises à pied permanentes depuis le début de la décennie? Les données de l'enquête mensuelle sur la population active (EPA) sur les pertes d'emploi servent ici à approximer les mises à pied permanentes. Dans l'EPA, les disparitions d'emplois<sup>3</sup> sont classées en deux catégories : 1) temporaires, c'est-à-dire les personnes qui ont un emploi qu'elles n'occupent pas, mais qu'elles devraient retrouver, et 2) "tous les autres". La catégorie "autres" sert ici d'approximation des mises à pied permanentes. Des comparaisons avec d'autres banques de données<sup>4</sup> montrent que les mises à pied temporaires sont sous-estimées dans l'enquête sur la population active, tandis que la catégorie "autres" surestime les mises à pied permanentes. Toutefois, ces biais existent pour toutes les périodes, et les tendances des données des mises à pied servent d'approximation des variations des mises à pied temporaires et permanentes, même si les niveaux absolus ne sont pas comparables aux autres données. En effet, nous désirons savoir si les mises à pied permanentes ont récemment augmenté en pourcentage total des mises à pied, et non pas en valeur absolue.

Il y a des mises à pied chaque année, que l'économie soit en expansion ou en récession. Pendant les récessions, on peut considérer que les mises à pied se composent de deux éléments : les mises à pied qui auraient eu lieu même si l'économie n'était pas en récession, et les mises à pied imputables à la récession. La question à laquelle nous voulons répondre porte en fait sur le second groupe, c'est-à-dire les mises à pied

number is estimated simply by taking the difference between the layoffs at the peak of the business cycle (which is representative of those that would have been observed if there had not been a cyclical downturn) and the number in any given month in the recession. In this study, the average monthly number of layoffs in 1979 and 1988 are used as indicative of the number of layoffs occurring at the peak of the business cycle<sup>5</sup>. Similar data for the United States are also available, allowing comparisons with that country.

The results in Table 2 show that there were more job losses in Canada during the 1990-92 recession than the 1981-82 recession. This increase was largely due to a rise in permanent layoffs (as measured by job losses other than temporary layoffs), while the number of temporary layoffs remained about the same in the two recessions. The balance between temporary and permanent layoffs shifted towards the latter, as the share of all job losers in the latter (or "other") category rose from 64% in 1981-82 to 71% during 1990-92<sup>6</sup>.

supplémentaires pendant la récession. On estime leur nombre simplement en prenant la différence entre les mises à pied au moment du sommet du cycle d'affaires (qui est représentatif de celles que l'on aurait observées s'il n'y avait pas eu repli cyclique) et le nombre au cours d'un mois donné de la récession. Dans cette étude, on suppose que le nombre mensuel moyen de mises à pied effectuées en 1979 et en 1988 est représentatif du nombre de mises à pied survenant au sommet du cycle économique<sup>5</sup>. On dispose de données semblables pour les États-Unis, ce qui permet de faire des comparaisons avec ce pays.

On peut voir au Tableau 2 qu'il y a eu plus de disparitions d'emplois au Canada au cours de la récession de 1990-1992 que pendant celle de 1981-1982. Cette augmentation s'explique principalement par une hausse des mises à pied permanentes (mesurées par les disparitions d'emplois autres que les mises à pied temporaires), tandis que le nombre de mises à pied temporaires restait à peu près le même au cours des deux récessions. La balance entre les mises à pied temporaires et permanentes a penché vers cette dernière catégorie, puisque la part de toutes les disparitions d'emplois pour la deuxième catégorie ("autres") est passée de 64% en 1981-1982 à 71% en 1990-1992<sup>6</sup>. Cette augmentation de six points ne constitue certes pas une variation spectaculaire.

Table 2

**Cumulative Number of Job Losers Due to the Recession, Temporary Layoffs and Permanent Job Losers**

Tableau 2

**Nombre cumulatif de disparitions d'emplois imputables à la récession, mises à pied temporaires et disparitions d'emplois permanentes**

	Temporary layoffs	Permanent (or other) job losers	Total
	Mises à pied temporaires	Disparitions d'emplois permanentes (ou autres)	
in thousands – en milliers			
<b>Canada:</b>			
1981-82	414	745	1,159
% Distribution – Distribution en %	36	64	100
1990-92	436	1,062	1,498
% Distribution – Distribution en %	29	71	100
in millions – en millions			
<b>United States – États-Unis:</b>			
1981-82	6.04	6.31	12.35
% Distribution – Distribution en %	49	51	100
1990-92	3.19	4.35	7.54
% Distribution – Distribution en %	42	58	100



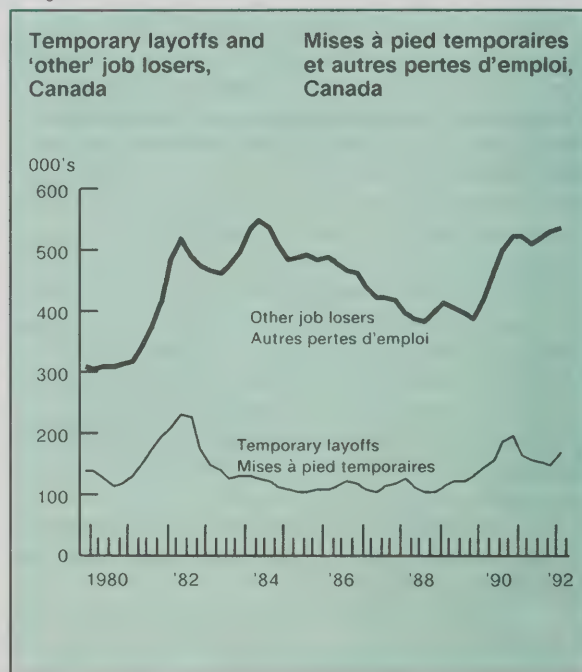
In the US, the number of job losers during the 1981-82<sup>7</sup> recession is approximately 10 times that in Canada, as one would expect since the US economy is about 10 times bigger. In the 1990-92 recession, this multiple fell to only five times more job losses. The number of layoffs in the US was lower in the 1990s recession than during the 1980s, while the number rose in Canada. This underlines the fact that the last recession was more severe in Canada than in the US. There appears to be a small shift towards more permanent layoffs in the US as well, as their share of layoffs in total job losses rose from 51% to 58%, about the same percentage point increase as in Canada. It is important to note that the absolute share of job losers that are permanent cannot be compared between countries, as they are measured in different ways, but comparisons of changes in trends within and between each country through time are valid.

Aux États-Unis, le nombre de disparitions d'emplois au cours de la récession de 1981-1982<sup>7</sup> a été environ dix fois supérieur à celui du Canada, ce qui était prévisible, puisque l'économie américaine est environ 10 fois plus importante. Au cours de la récession de 1990-1992, ce multiple est tombé à cinq seulement. Le nombre de mises à pied aux États-Unis a baissé au cours de la récession des années 90 par rapport à celle de 1980, tandis qu'il a augmenté au Canada. Ceci souligne le fait que la dernière récession a été plus grave au Canada qu'aux États-Unis. Il semble qu'il y ait léger un mouvement vers davantage de mises à pied permanentes aux États-Unis également, puisque leur part des mises à pied du nombre total de disparitions d'emplois est passée de 51% à 58%, ce qui constitue à peu près la même augmentation en points que pour le Canada. Il est important de constater que la part absolue des disparitions d'emplois qui sont permanentes ne peut être comparée entre pays, puisqu'elle est mesurée de façon différente, mais des comparaisons des variations des tendances à l'intérieur et entre chaque pays dans le temps restent valables.

Figure 2



Figure 3



There was a small shift towards a greater use of permanent layoffs during the 1990s recession for both the US and Canada. But what about the manufacturing sector, where much of the debate regarding restructuring and its labour market impact has been concentrated? Manufacturing firms have traditionally turned to temporary layoffs to make the necessary adjustments to their labour forces during recessions. During the 1981-82 recession, temporary layoffs in manufacturing more than doubled (118%) while permanent layoffs rose by about half as much (64%).

Permanent layoffs became more prominent in manufacturing during the 1990-92 recession, according to our proxy measure. The share of temporary layoffs fell from 55% during the 1981-82 contraction to just 32% during the 1990s recession<sup>8</sup>, a much more pronounced dip than for the overall economy. As well as facing a more prolonged downturn, manufacturers had to contend with other changes, possibly arising from intensified competition on a number of fronts, a sharply rising dollar in the late 1980s and new technology that changed work patterns.

### **Permanent Layoffs Remained High Late Into the Recession, and May Only Slowly Decline in the 1990s**

Up to now, the total number and mix of temporary and permanent layoffs over the entire downturn has been the focus. We now turn to how the pattern observed for layoffs and layoff rates changed as the recession progressed. These are presented in Figures 2 to 5 for both Canada and the United States.

As one would expect in a prolonged recession like that of 1990-92, temporary layoffs were used by firms early in the recession, driving up the temporary layoff rate (defined as layoffs divided by employment). However, 1992 saw a decline in the temporary layoff rate and a continued rise in the permanent rate as firms turned more to permanent layoffs. For example, in manufacturing the quarterly temporary layoff rate rose from 1.2% in the first quarter of 1989 to its peak of 3.2% early in 1991. The permanent layoff rate rose from 3.2% to 4.6% over the same period, but then continued to rise slightly to 4.8% in 1992 as the temporary layoff rate fell. This pattern is observed for both manufacturing and the economy as a whole, and in both Canada and the US.

Il y a eu un léger mouvement vers une augmentation des mises à pied permanentes au cours de la récession des années 90 aux États-Unis et au Canada. Mais qu'en est-il du secteur de la fabrication, sur lequel a porté la plus grande partie du débat concernant la restructuration et son impact sur le marché du travail? Les entreprises manufacturières ont en règle générale fait davantage appel aux mises à pied temporaires pour apporter les corrections nécessaires à leurs effectifs pendant les périodes de récession. Au cours de la récession de 1981-1982, les mises à pied temporaires dans le secteur de la fabrication ont plus que doublé (118%), tandis que les mises à pied permanentes n'ont augmenté que deux fois moins vite environ (64%).

Les mises à pied permanentes sont devenues plus visibles dans le secteur de la fabrication au cours de la récession de 1990-1992, selon notre approximation. La part des mises à pied temporaires est passée de 55% au cours de la récession de 1981-1982 à 32% au cours de la récession des années 90<sup>8</sup>, soit une baisse beaucoup plus prononcée que pour le reste de l'économie. En plus de devoir faire face à un repli plus long, les fabricants devaient tenir compte d'autres révisions déchirantes, résultant peut-être de l'intensification de la concurrence sous plusieurs angles, une forte hausse du dollar à la fin des années 80 et l'introduction de nouvelles techniques qui ont modifié les habitudes de travail.

### **Les mises à pied permanentes sont restées élevées vers la fin de la récession et ne pourraient que baisser lentement au cours des années 90**

Jusqu'à présent, le nombre total et la composition des mises à pied temporaires et permanentes pendant toute la récession a été l'objet principal du débat. Nous passons maintenant aux tendances observées pour les mises à pied et les taux de mises à pied à mesure que la récession s'avançait. Ces résultats sont présentés aux figures 2 à 5 pour le Canada et pour les États-Unis.

Comme on pouvait s'y attendre dans le cas d'une récession aussi longue que celle de 1990-1992, les entreprises ont procédé à des mises à pied temporaires au début de la récession, ce qui s'est traduit par un relèvement du taux de mise à pied temporaire (défini comme étant le nombre de mises à pied divisé par l'emploi). Mais en 1992, on a observé une diminution du taux de mises à pied temporaires et une augmentation soutenue du taux permanent, alors que les entreprises ont procédé à davantage de mises à pied permanentes. Ainsi, dans le secteur de la fabrication, le taux des mises à pied temporaires est passé de 1.2% lors du premier trimestre de 1989 à un sommet de 3.2% au début de 1991. Le taux des mises à pied permanentes est passé de 3.2% à 4.6% durant cette période mais il a continué ensuite à augmenter légèrement pour atteindre 4.8% en 1992, alors que le taux de mises à pied temporaires diminuait. On observe cette évolution à la fois pour le secteur de la fabrication et l'ensemble de l'économie et à la fois au Canada et aux États-Unis.



Figure 4

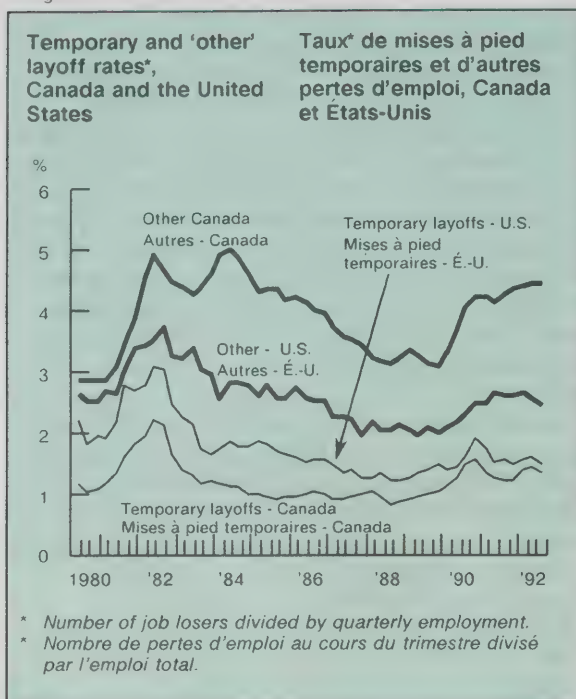
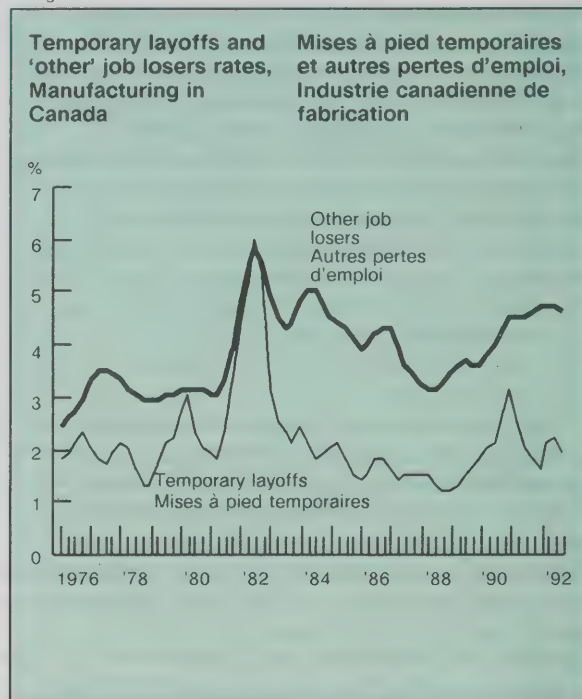


Figure 5



Temporary layoffs rose early in the recession as they had in other recessions, but as the prolonged nature of the slump became evident more firms failed and the surviving firms turned to permanent rather than temporary layoffs. This increased use of permanent layoffs late in the recession could be due to a number of factors. First, a longer slump simply adds to the number of firms going bankrupt; in fact, monthly bankruptcies did not hit their peak in the last recession until November 1992. Moreover, the longer a recession lasts, the more firms will be convinced that the slump in demand will be prolonged enough to justify the costs associated with closings (such as severance pay). As well, some firms may have turned to permanent layoffs to reduce labour costs, particularly in 1992 and beyond when firms around the world moved to cut costs.

The first point is a direct response to a prolonged recession, while the latter two relate to longer-term forces of change. Both likely played some role in the increase in permanent layoffs during 1992, but it is impossible to assess the significance of each with the data at hand.

Les mises à pied temporaires ont augmenté au début de la récession, comme c'était le cas pour les autres récessions, mais à mesure que le repli se prolongeait, d'autres entreprises ont fermé et les entreprises survivantes ont décidé de procéder à des mises à pied permanentes plutôt que temporaires. Cette augmentation des mises à pied permanentes au cours de la récession peut s'expliquer par divers facteurs. D'abord, une contraction prolongée se traduit par une augmentation du nombre d'entreprises en faillite. En fait, le nombre des faillites mensuelles n'est pas passé par un sommet au cours de la dernière récession avant novembre 1992. De plus, plus une récession dure longtemps, et plus les entreprises seront convaincues que l'effondrement de la demande se prolongera suffisamment pour justifier les coûts associés aux fermetures (indemnités de départ, par exemple). Par ailleurs, certaines entreprises ont pu effectuer des mises à pied permanentes afin de réduire les coûts de main-d'oeuvre, en particulier en 1992 et après, lorsque les entreprises dans le monde entier ont décidé de réduire les coûts.

Le premier point est une réponse directe à une récession prolongée, tandis que les deux autres se rapportent aux forces de changement à plus long terme. Les deux ont probablement joué un rôle dans l'augmentation des mises à pied permanentes en 1992, mais il était impossible d'évaluer la signification de ces deux facteurs avec les données dont nous disposons.

Layoffs occur not only during recessions, but continue even in recovery. During the mid-1980s, the rate of permanent layoffs remained very high long after the 1981-82 recession. In fact, other data<sup>9</sup> indicate that it remained close to recessionary levels during this period, falling to much lower levels only during the rapid expansion of 1987 and 1988. Even then, there were one million permanent layoffs in Canada in 1988, reinforcing the point that substantial job losses occur even when the overall economy is performing well.

The continued high rate of permanent layoffs following a recession may be related to the structural change and competitive adjustments that follow recessions. Firms become very much aware of the need to become more efficient during recessions, and this no doubt affects their staffing and layoff behavior in subsequent years. The competitive shakeout of firms within particular markets also likely continues following a recession, as some firms weather the recession better than others. As some firms lose market share (and employment), permanent layoffs result. The job-matching process also likely plays a role, as firms lay off workers who they believe are not part of a good match between the firm and worker (the worker's response in this situation is to quit). Such a pattern may occur again in the current recovery. The permanent layoff rate rose in the latter half of the recession, and it could conceivably remain high for the reasons indicated above.

Les mises à pied se produisent non seulement pendant les récessions, mais se poursuivent même pendant la reprise. Pendant le milieu des années 80, le taux des mises à pied permanentes est resté très élevé longtemps après la fin de la récession de 1981-1982. En fait, d'autres données<sup>9</sup> montrent qu'il est resté proche des niveaux de récession au cours de cette période, pour tomber à des niveaux beaucoup plus bas seulement pendant la période de croissance rapide de 1987 et 1988. Mais même à ce moment-là, il y avait 1 million de mises à pied permanentes au Canada en 1988, ce qui confirme l'opinion que des disparitions d'emplois substantielles peuvent survenir même lorsque l'ensemble de l'économie fonctionne bien.

Le taux toujours élevé des mises à pied permanentes après une récession peut s'expliquer par le changement structurel et les rajustements concurrentiels qui font suite à une récession. Les entreprises deviennent beaucoup plus sensibilisées à la nécessité d'améliorer leur efficacité pendant les récessions, ce qui sans aucun doute se répercute sur leur politique de dotation et de mises à pied au cours des années qui suivent immédiatement. Le réalignment concurrentiel des entreprises à l'intérieur des marchés particuliers se poursuit également probablement après une récession, puisque certaines entreprises traversent la récession mieux que d'autres. Comme certaines perdent une part du marché (et des effectifs), il y a des mises à pied permanentes. Le processus d'appariement des emplois joue également probablement un rôle, puisque les entreprises licencient des travailleurs qui, à leur avis, ne font pas partie d'un bon appariement entre l'entreprise et le travailleur (la réaction des travailleurs dans ce cas est de partir). On pourrait encore observer cette situation pendant la reprise actuelle. Le taux de mise à pied permanente a augmenté au cours de la deuxième moitié de la récession, et pourrait rester effectivement élevé pour les raisons que l'on vient de mentionner.



## CONCLUSION

The evidence in this paper suggests that a worker laid off during the 1990-1992 recession was somewhat more likely to be confronting permanent job loss than in the early 1980s. This difference was more pronounced in manufacturing than for the economy as a whole. On the surface, this is consistent with the notion that restructuring increased in the 1990s, particularly in manufacturing. A worker was less likely to return to the same firm, suggesting some permanent reallocation of demand and resources among firms.

But this finding is also consistent with other scenarios. The extended duration of the recession, especially for manufacturing which contracted for almost four years, led to increasing numbers of bankruptcies and plant closures late in the recession. This would have led to the pattern of permanent layoffs observed, without necessarily any dramatic increase in restructuring. There were also stories of firms, including those not in financial difficulty, cutting labour to reduce overall costs. This would be consistent with a shift towards a greater share of layoffs being permanent.

Thus, these findings are not conclusive regarding the issue of restructuring, one way or the other. If they suggest that any significant amount of restructuring took place, they point to the manufacturing sector.

Later this year, another article in the CEO will explore the fate of different demographic groups, provinces and industries in the two recessions, and ask again just how unique was the 1990-92 recession.

## BIBLIOGRAPHY

Picot and Pyper (1993), Permanent Layoffs and Displaced Workers: Cyclical Sensitivity, Concentration and Experience Following Layoff; Research Paper No. 55, Analytical Studies Branch, Statistics Canada.

## CONCLUSION

Les résultats de cette étude donnent à penser qu'un travailleur mis à pied lors de la récession de 1990-92 était quelque peu plus susceptible de faire face à une mise à pied permanente que durant les années 80. Cette différence est plus prononcée dans le secteur de la fabrication que dans l'ensemble de l'économie. Ces résultats sont compatibles avec l'idée que la restructuration de l'économie s'est intensifiée durant les années 90, en particulier dans le secteur de la fabrication. Un travailleur avait moins de chances de retourner chez son employeur précédent. Ceci laisse supposer qu'il y a une réallocation permanente de ressources entre les entreprises.

Toutefois, ce résultat supporte aussi d'autres scénarios. La nature prolongée de la récession (surtout dans le secteur de la fabrication, où l'emploi a diminué pendant presque quatre ans) a entraîné un nombre accru de faillites et de fermetures d'usines à la fin de la récession. Ceci expliquerait le nombre élevé de mises à pied permanentes, sans pour autant impliquer une intensification de la restructuration de l'économie. Il est également possible que la pratique de certaines entreprises, incluant celles qui ne sont pas en difficulté financière, de mettre à pied des travailleurs afin de réduire les coûts, contribue à une augmentation de l'importance relative des mises à pied permanentes.

Ainsi, ces résultats ne sont pas concluants en ce qui a trait à la question de la restructuration. L'intensification de la restructuration, si elle a eu lieu, se retrouverait dans le secteur de la fabrication.

Plus tard cette année, un autre article dans l'OEC étudiera la situation de divers groupes démographiques, de diverses provinces et groupes industriels au cours des deux dernières récessions et posera encore la question de savoir si la récession de 1990-92 est bel et bien unique.

## BIBLIOGRAPHIE

Picot, G. et W. Pyper (1993) 'Licenciements et travailleurs déplacés : variations cycliques, secteurs les plus touchés et expériences après le licenciement', Document de recherche no 55, Direction des études analytiques, Statistique Canada.

## FOOTNOTES

- <sup>1</sup> These are August 1981 to November 1982, and April 1990 to July 1992.
- <sup>2</sup> The turning points in manufacturing employment are June 1981 to December 1982, and May 1989 to October 1992.
- <sup>3</sup> The job losers routinely reported in the Labour Force Survey publications are monthly stock counts. The authors derived monthly flow data (number of persons losing their job and entering unemployment each month) from the LFS for this study.
- <sup>4</sup> Notably the Worker Longitudinal File (WLF) maintained in Statistics Canada which provides annual data on temporary and permanent layoffs for the period 1978 to 1990, and is described in the publication "Worker Turnover in the Canadian Economy", Statistics Canada Catalogue No. 71-539, 1992. These data are used wherever possible to corroborate the LFS results.
- <sup>5</sup> 1980 was not used because of the minor recession that year, and 1989 was excluded because manufacturing was already in a downturn.
- <sup>6</sup> This finding is substantiated by data from the WLF data. Although available only to 1990, the results indicate that for the economy as a whole the share of layoffs that are permanent rose from around 24% during 1981-82 to 34% during 1990.
- <sup>7</sup> The turning points for employment in the United States were July 1981 to November 1982, and July 1990 to June 1992.
- <sup>8</sup> Data from the WLF suggests a similar story. Approximately 14% of layoffs due to the recession were permanent in 1981-82, compared with 22% in 1990. The share of permanent layoffs is much lower in the WLF than the Labour Force Survey. Because differences in definitions, and the inclusion of "other" type of separations in the LFS.
- <sup>9</sup> WLF data averaged 6-7% in the late 1970s, 8.7% in 1982, and 7-8% through to 1986; this data is not strictly comparable to LFS data.

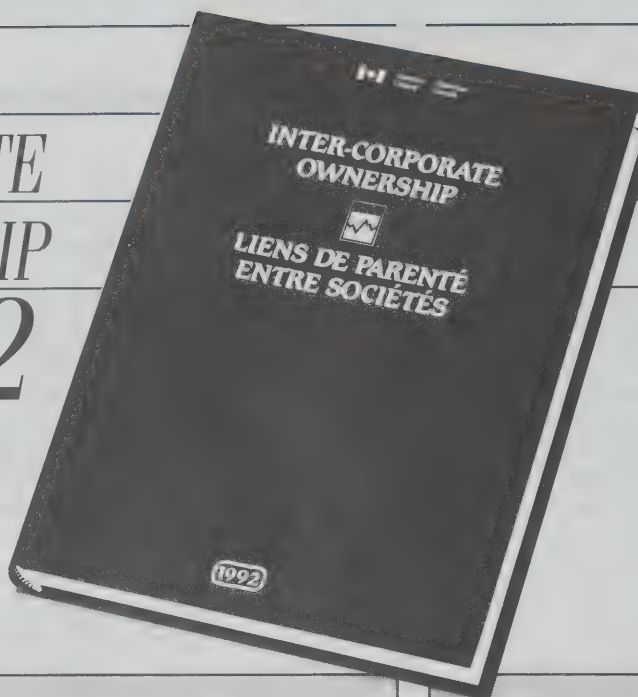
## NOTES

- <sup>1</sup> Ces dates sont les suivantes: d'août 1981 à novembre 1982 et d'avril 1990 à juillet 1992.
- <sup>2</sup> Les points de retournement de l'emploi du secteur de la fabrication sont de juin 1981 à décembre 1982 et de mai 1989 à octobre 1992.
- <sup>3</sup> La mesure du nombre d'individus ayant perdu leur emploi rapportée dans l'EPA est une variable stock mensuelle. Les auteurs ont calculé les flux de travailleurs (nombre d'individus ayant perdu leur emploi et se retrouvant en chômage par mois) à partir de l'EPA.
- <sup>4</sup> En particulier, le fichier longitudinal des travailleurs (FLT) de Statistique Canada fournit des données annuelles sur les mises à pied temporaires et permanentes pour la période allant de 1978 à 1990 et est décrit dans la publication "Les mouvements de la main-d'oeuvre dans l'économie canadienne", n° 71-539 au catalogue de Statistique Canada, 1992. Ces données servent dans la mesure du possible à confirmer les résultats de l'EPA.
- <sup>5</sup> L'année 1980 n'a pas été choisie puisqu'elle est caractérisée par une légère récession. De même, l'année 1989 est exclue parce que le secteur de la fabrication est entré en contraction lors de cette année.
- <sup>6</sup> Ce résultat est confirmé par les données FLT. Bien qu'ils arrêtent en 1990, les résultats montrent que pour l'ensemble de l'économie, la part des mises à pied permanentes est passée d'environ 24% en 1981-1982 à 34% en 1990.
- <sup>7</sup> Les points de retournement de l'emploi aux États-Unis sont de juillet 1981 à novembre 1982 et de juillet 1990 à juin 1992.
- <sup>8</sup> Les données du FLT donnent une image semblable. Environ 14% des mises à pied résultant de la récession étaient des mises à pied permanentes en 1981-1982, comparativement à 22% en 1990. La part des mises à pied permanentes est beaucoup plus faible dans le FLT que dans l'enquête sur la population active. En raison des différences de définitions et de l'inclusion d'autres "types" de cessation d'emploi dans l'EPA.
- <sup>9</sup> Les données FLT étaient en moyenne de 6-7% à la fin des années 70, de 8.7% en 1982 et de 7-8% jusqu'en 1986; les données ne sont pas tout à fait comparables aux données de l'EPA.



# INTER- CORPORATE OWNERSHIP 1992

*Will Answer  
Your Questions  
About Canada's  
Corporate  
Pyramids*



# LIENS DE PARENTÉ ENTRE SOCIÉTÉS 1992

*La publication qui  
répondra à toutes  
vos questions sur  
les pyramides de  
sociétés au Canada*

## **Inter-Corporate Ownership 1992**

is the most comprehensive and authoritative source of information available on Canadian corporate ownership.

**Inter-Corporate Ownership** lists over 65,000 corporations providing the names of all holding and held companies, ownership percentages and the position of each within the overall corporate hierarchy.

**Inter-Corporate Ownership** is an indispensable reference source for researching:

- Business-to-business marketing: who owns your corporate clients?
- Purchases: who owns your suppliers?
- Investments: what else does a company own or control?
- Corporate competition: what do your competitors own and control?
- Industrial development: in which province and industry is a corporation active?

**Inter-Corporate Ownership 1992** (Cat. no. 61-517) is available for \$325 in Canada, US\$390 in the United States and US\$455 in other countries. To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or contact your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. For faster ordering, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll-free to 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

**Liens de parenté entre sociétés 1992** est la source de renseignements la plus fiable et la plus exhaustive que l'on puisse consulter sur les liens de parenté entre sociétés canadiennes.

Vous y trouverez une liste de plus de 65 000 sociétés faisant état du nom de toutes les sociétés actionnaires ou détenues, du degré de parenté exprimé en pourcentage et de la position de chacune au sein de la hiérarchie globale des entreprises.

**Liens de parenté entre sociétés** constitue une source de référence indispensable dans les domaines suivants :

- Commercialisation entre sociétés : qui sont les propriétaires de vos sociétés clientes ?
- Achats : qui sont les propriétaires de vos fournisseurs ?
- Investissements : quelles sociétés l'entreprise en cause possède-t-elle ou contrôle-t-elle ?
- Concurrence entre sociétés : quelles entreprises vos concurrents possèdent-ils ou contrôlent-ils ?
- Expansion industrielle : dans quelle province et dans quel secteur d'activité une société oeuvre-t-elle ?

## **Liens de parenté entre sociétés 1992**

(n° 61-517 au Catalogue) se vend 325 \$ au Canada, 390 \$ US aux États-Unis et 455 \$ US à l'étranger. Pour commander, écrivez à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6, ou encore, communiquez avec le centre régional de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication). Pour commander plus rapidement, télécopiez votre commande au 1-613-951-1584. Ou composez le numéro sans frais 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics – Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques – comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



## June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

## Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad – The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger – L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".



# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for...*

... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-ménages jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez...*

... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.





**METHOD OF PAYMENT:**



Marketing Division  
Publication Sales  
Statistics Canada  
Ottawa, Ontario  
Canada K1A 0T6

(Please print)



1-800-267-6677

Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.



(613) 951-1584

VISA, MasterCard and  
Purchase Orders only.  
Please do not send confir-  
mation. A fax will be treated  
as an original order.

**METHOD OF PAYMENT:**

(Check only one)

☐ Please charge my:

☐ MasterCard

Card Number

Signature \_\_\_\_\_

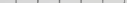
Expiry Date

☐ Payment enclosed \$

Please make cheque or money order payable to the  
*Receiver General for Canada – Publications.*

Purchase Order Number

(Please enclose)



Authorized Signature

[illegible]

► Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.

▶ GST Registration # R121491807

► Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada – Publications.

► Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

SUBTOTAL

**DISCOUNT**  
(if applicable)

**GST (7%)**  
(Canadian clients only)

GRAND TOTAL

PF 093238

## THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics Canada / Statistique Canada

# Canada





# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

**To order**, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

**If more convenient**, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada 1994* étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

**Vous pouvez vous procurer** la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada* 1994 (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

**Pour commander**, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

**Si vous le préférez**, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

- *Turmoil engulfs financial markets*
- *Output rises during January freeze, employment growth steady in the first quarter*
- *Inflation falls to a 32-year low as tobacco taxes slashed*
- *Feature Article: The value of household work*
- *Nouvelle tourmente sur les marchés financiers*
- *Hausse de la production pendant le froid de janvier, croissance régulière de l'emploi au premier trimestre*
- *Les taxes réduites sur le tabac font chuter l'inflation à un creux de 32 ans*
- *Étude spéciale : La valeur du travail ménager*





# "Just one more thing..."

I received your recommendation - now I need the statistics to back it up."

Most of us have been in this situation more than once. Usually when there's something else that's pressing.

Now Statistics Canada offers you the **Guide to Statistics Canada's Programs and Products**. In one place, you'll find 550 pages of detailed information for 409 surveys and statistical programs covering just about every topic your boss could ever stump you with.

From *Absence from Work* through *Cable Television*, the *Mushroom Grower's Survey*, and *Traveller Accommodation*, to the *Wholesale Trade Survey* and *Zoos*. The **Guide** is your quick three-step solution to the "Just-one-more-thing" syndrome. All you have to do is:

1. **Choose your topic.** The complete, cross-referenced index puts your finger on every survey covering your subject.
2. **Choose your surveys.** Look up each survey to make sure it's relevant to your needs. The complete survey profile includes everything you need to know:
  - what data are collected
  - when the survey was done
  - who was surveyed
  - how often they are surveyed
  - and other relevant points that will help you find the survey or program with the information you need.
3. **Phone the experts.** For key findings and insights from the survey, just pick up the phone and talk to the person who conducted the survey. A phone number is provided for every survey.

## ORDER NOW!

To order your three-step solution, call **1 800 267-6677**, fax **(613) 951-1584**, or mail to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. The **Guide to Statistics Canada's Programs and Products 1991** (Cat. no. 12-575E) is \$85.00 in Canada, US\$102.00 in the United States and US\$119.00 in other countries.

If you would prefer the information on diskette, call **(613) 951-8576** or fax **(613) 951-8578**.

# "Autre chose..."

J'ai reçu votre recommandation. J'ai maintenant besoin des statistiques à l'appui."

Nombre d'entre nous se sont trouvés dans cette situation plus d'une fois. Cela arrive habituellement lorsque l'on a autre chose à faire de plus pressant.

C'est pourquoi il existe le **Guide d'accès aux programmes et produits de Statistique Canada**. Ce seul ouvrage contient 550 pages de renseignements concernant 409 enquêtes et programmes statistiques couvrant pratiquement tous les sujets auxquels s'intéresse votre patron.

De l'absence du travail en passant par la câblodistribution, l'Enquête relative aux producteurs de champignons, l'hébergement des voyageurs, l'Enquête sur le commerce de gros et les zoos.

Voici donc la solution, en trois étapes, à votre problème:

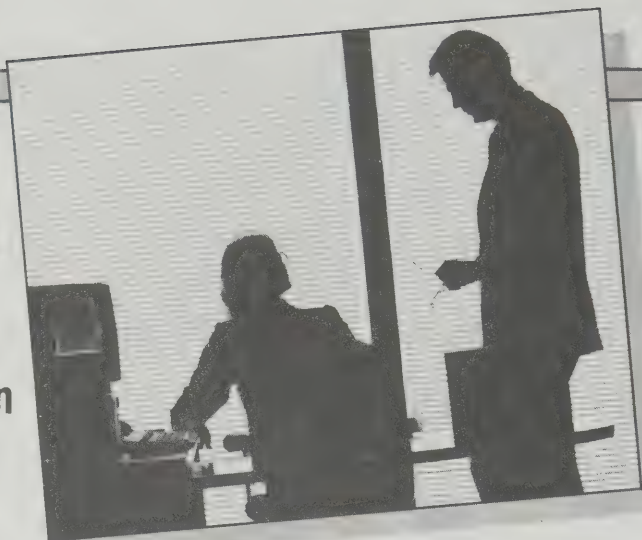
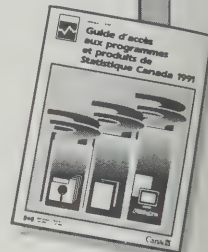
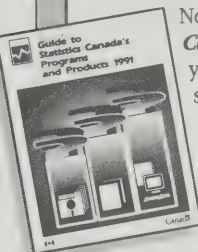
1. **Choisissez le sujet.** L'index complet de renvois vous dirige vers chaque enquête qui porte sur le sujet choisi.
2. **Choisissez les enquêtes.** Assurez-vous que chaque enquête choisie répond à vos besoins. Le profil complet des enquêtes répond à toutes vos questions:
  - le type de données recueillies
  - la date à laquelle l'enquête a été menée
  - la population échantillonnée
  - la fréquence de l'enquête
  - On y trouve d'autres éléments pertinents qui vous permettront de choisir l'enquête ou le programme qui répondra le mieux à vos besoins.
3. **Téléphonez aux experts.** Vous pouvez discuter avec la personne qui a mené l'enquête et obtenir ainsi des résultats clés et des commentaires. Pour chaque enquête, vous trouverez le nom et le numéro de téléphone d'une personne-ressource.

## COMMANDEZ MAINTENANT!

Pour commander, composez le **1 800 267-6677**, télécopiez au **(613) 951-1584** ou écrivez à Statistique Canada, Division de la commercialisation, Vente des publications, Parc Tunney, Ottawa (Ontario) K1A 0T6.

Le **Guide d'accès aux programmes et produits de Statistique Canada 1991** (N° 12-575F au catalogue) coûte 85 \$ au Canada, 102 \$ US aux États-Unis et 119 \$ US dans les autres pays.

Si vous préférez recevoir cette information sur disquette, téléphonez au **(613) 951-8576** ou télécopiez au **(613) 951-8578**.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

April 1994

Avril 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$26.00 per issue, US\$260.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$310.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 26 \$ US l'exemplaire, 260 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 310 \$ US par année

April 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 4 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Avril 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 4 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its business and governments. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and United States)	1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressées à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du télécopieur 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

---

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

Output growth was sustained despite record-breaking cold in January, as higher consumer spending offset slumping exports. The turmoil in financial markets may have mixed effects, with a lower dollar encouraging exports and inducing consumers to shop in Canada while interest rate hikes cloud an already weak housing sector.

## Conditions économiques 1.1 actuelles

La croissance de la production s'est maintenue malgré le froid intense de janvier, la hausse des dépenses de consommation ayant compensé la chute des exportations. La tourmente sur les marchés financiers pourrait avoir des effets partagés avec l'effet stimulant de la baisse du dollar sur les exportations et les achats de consommation au Canada mais l'influence négative de la hausse des taux d'intérêt sur un secteur du logement déjà faible.

---

## Economic Events

Federal Reserve raises US interest rates; German unions accept real wage cuts.

## Événements économiques 2.1

La Réserve fédérale augmente les taux d'intérêt aux États-Unis; les syndicats allemands acceptent une réduction des salaires réels.

---

## Feature Article

"The value of household work in Canada, 1992".

This study refines the analysis of the value of household work and updates the estimates from 1986 to 1992.

## Étude spéciale 3.1

"La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Cette étude développe l'analyse de la valeur du travail ménager et révisé les estimations s'étendant de 1986 à 1992.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales 4.1 récemment parues



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on April 8, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**  
M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**  
C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
National Printers (Ottawa) Inc.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 8 avril 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**  
M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**  
C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
National Printers (Ottawa) Inc.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.75	3.14	15.62	14.72
1992 M	-0.47	11.3	0.14	168	0.3	0.08	-0.22	1.76	0.40
A	-0.25	11.1	0.00	167	0.2	0.14	0.67	1.10	1.70
M	0.28	11.2	0.07	174	0.0	0.01	-0.48	0.48	-1.11
J	0.06	11.5	0.28	167	0.2	0.05	0.86	-0.40	4.89
J	-0.09	11.4	0.28	167	0.2	0.04	0.08	0.16	-0.07
A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.33	0.53	5.83	-1.84
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	0.13	-0.11	-0.03	4.99
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.27	0.84	4.49	-2.93
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.05	-0.06	-0.16	3.62
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.39	-0.16	1.59	2.88
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.17	1.52	1.97	-2.77
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.47	-0.95	-2.70	3.34
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.56	0.16	3.47	4.20
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	1.31	0.97	-0.78
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.01	0.05	0.69	1.28
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.59	-0.57	0.91	-0.30
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.15	1.12	0.86	-1.06
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.14	0.07	-0.93	4.68
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.63	-0.59	4.43	1.32
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.21	0.36	3.33	0.26
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.56	-0.00	-2.58	2.67
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.47	1.16	0.93	2.20
1994 J	-0.31	11.4	0.75	143	-0.2	0.15	1.33	-2.18	-4.52
F	0.53	11.1	0.81	153	-0.9				
M	0.38	10.6							

## OVERVIEW\*

The economy began the new year on a turbulent note, buffeted by record cold temperatures in January while financial markets were engulfed in turmoil late in March. Through it all, economic growth continued, with total output up modestly to start the year and employment in February and March rebounding from a sudden drop in January.

\* Based on data available on April 8; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

La nouvelle année commence sur une note agitée pour l'économie. Des froids records s'abattent sur le pays en janvier, tandis que les marchés financiers sont perturbés à la fin de mars. Pendant tout ce temps, l'économie continue de croître. La production totale est en légère progression au début de l'année, alors que l'emploi en février et en mars se redresse après une baisse soudaine en janvier.

\* Basés sur les données disponibles le 8 avril; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



The impact of the cold weather can be measured by a record-breaking surge in utility demand in January, according to data stretching back to 1961. The plunge in temperatures also had a depressing effect on other sectors of the economy, notably shipments south of the border. Following several months of slack in auto assemblies due to retooling, this left export volumes less than 5% ahead of last year's pace. This is the slowest annual growth rate since last August. A lower dollar and cold weather also contributed to a notable 10% dip in cross-border car trips in the month.

Overall annual economic growth has picked up a full percentage point to about 4% in the year to January, despite the marked slowdown in exports since August. This reflects an ongoing, if little noted, strengthening of domestic spending. In particular, retail sales rose about 1% in both December and January, their best back-to-back gains in almost three years. Auto sales led the increase, and continued to gain speed in February. Domestic retail sales will receive a further boost from the impact of a falling dollar on cross-border shopping, and a plunge in contraband cigarette sales following a sharp cut in taxes in February. Statistics Canada has estimated the value of contraband tobacco sales at about 1% of total retail sales.

Important pockets of weakness remain in domestic spending, particularly housing. Both housing starts and sales plunged in January, and starts of single-family homes fell faster in February, even before mortgage rates jumped in March. Whether the damage to housing demand and consumer confidence is extensive obviously depends on whether the hike in rates is prolonged. Similar jumps of about two percentage points occurred in 1992, 1986 and 1984 without derailing growth because rates quickly subsided.

### Labour Markets – Thaw Continues in March

Labour market conditions continued to thaw out rapidly from their January freeze. Employment in March rose 0.4% after a 0.5% gain in February. Despite the volatile monthly changes in jobs, employment growth for the first quarter was 0.3% again, the same rate as the previous three quarters. Furthermore, virtually all of the March increase was in full-time jobs and in goods-producing industries, both of which will

On peut juger de l'impact de la vague de froid par l'augmentation record de la demande de services publics en janvier, selon les données remontant jusqu'en 1961. La chute du thermomètre exerce aussi un effet déprimant sur les autres secteurs de l'économie, notamment les expéditions aux États-Unis. Après plusieurs mois de stagnation des assemblages automobiles, en raison du remplacement des outillages, les volumes des exportations sont en progression de moins de 5% par rapport à l'an dernier. C'est le taux de croissance annuel le plus bas depuis août 1993. La dépréciation du dollar et la température froide expliquent également la baisse appréciable de 10% des voyages aux États-Unis au cours du mois.

Au total, la croissance économique annuelle gagne un point entier pour atteindre 4% environ au cours de l'année terminée en janvier, en dépit du ralentissement notable des exportations depuis le mois d'août. Ceci traduit un raffermissement continu, bien que peu évident, des dépenses intérieures. En particulier, les ventes au détail s'accroissent d'environ 1% en décembre et en janvier, ce qui en fait leurs meilleures augmentations consécutives en près de trois ans. Cette progression est dominée par les ventes d'automobiles, qui continuent de prendre de la vitesse en février. Les ventes au détail au Canada se trouveront de plus en plus stimulées par l'incidence de la chute du dollar canadien sur les achats transfrontaliers et des ventes de cigarettes de contrebande après la forte réduction des taxes en février. Statistique Canada estime que la valeur des ventes de tabac de contrebande équivaut à environ 1% du total des ventes au détail.

Les dépenses intérieures contiennent encore d'importants points de faiblesse. C'est le cas en particulier de l'habitation. Les mises en chantier de logements et les ventes chutent en janvier, tandis que les mises en chantier de maisons unifamiliales baissent encore plus précipitamment en février, avant la remontée des taux hypothécaires en mars. Les conséquences négatives sur la demande de logements et la confiance des consommateurs vont visiblement dépendre de la persistance de cette remontée des taux. On avait observé des hausses semblables d'environ 2 points en 1992, 1986 et 1984, mais la croissance ne s'était pas arrêtée parce que les taux avaient vite baissé de nouveau.

### Marchés du travail – Poursuite de la détente en mars

La conjoncture sur le marché du travail continue de se détendre rapidement après une pause en janvier. L'emploi en mars augmente de 0.4%, après une progression de 0.5% en février. En dépit de l'irrégularité des fluctuations mensuelles, la croissance de l'emploi atteint de nouveau 0.3% au premier trimestre, soit autant que les trois trimestres précédents. De plus, la quasi-intégralité de l'augmentation en mars se concentre dans les emplois à plein temps et les branches

further boost incomes. Not surprisingly given the preponderance of job growth in goods, especially construction, adult men were the primary beneficiaries of the hike in employment.

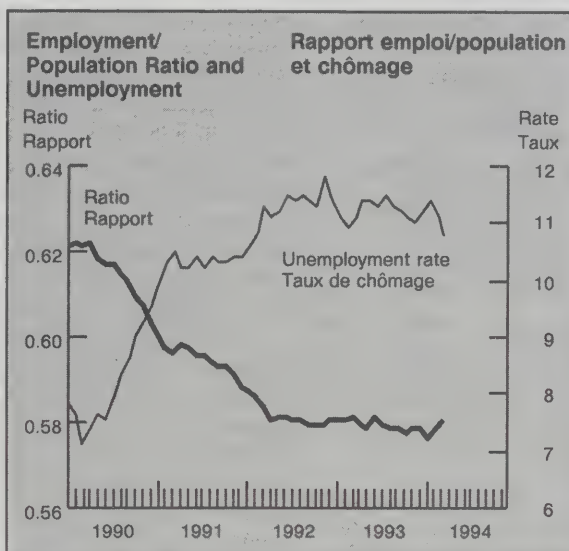
With the labour force edging down in March, the unemployment rate fell half a point to 10.6%, its lowest level since January 1992 and almost a full point below its 1993 peak of 11.5% set last July. Regionally, the largest decline was in Quebec where unemployment has dived from 13.2% to 11.7% in the last five months. Ontario and BC also posted notable drops in March. For the first quarter as a whole, Quebec led employment growth, while BC was the only other area to post significant gains.

Employment in goods jumped 2.5% in March, to fully recoup all of its January slide. The increase was evident in all industries, with half of the growth originating in construction. Manufacturing also built upon its sizeable gain in February. Services employment dipped slightly as a result of another sharp drop in transportation and a small decrease in finance.

### Output - Growth Hibernates in January

The economy began the first quarter on a weak note, with real GDP inching ahead by only 0.1% in January after upward-revised gains of 0.5% in November and 0.6% in December. This is typical of the pattern seen throughout 1993, when growth averaged just under 0.1% in the first month of a quarter before strengthening to an average gain of 0.6% in the last month. Most data point to a similar trend to start 1994, as all the major economic indicators picked up markedly in February and March.

productrices de biens, ce qui va dans les deux cas relever de nouveau les revenus. Il n'est pas surprenant, compte tenu de la prédominance de la croissance des emplois dans le secteur des biens, en particulier la construction, que les hommes adultes ont le plus bénéficié de cette amélioration de l'emploi.



Comme la population active se replie en mars, le taux de chômage baisse d'un demi-point pour tomber à 10.6%, son niveau le plus bas depuis janvier 1992 et il est inférieur de presque un point à son sommet en 1993 de 11.5%, en juillet dernier. Par région, c'est au Québec que le chômage baisse le plus, passant de 13.2% à 11.7% au cours des cinq derniers mois. L'Ontario et la Colombie-Britannique enregistrent également des diminutions appréciables en mars. Pour l'ensemble du premier trimestre, la croissance de l'emploi est

dominée par le Québec, la Colombie-Britannique étant la seule autre province à enregistrer des hausses appréciables.

L'emploi dans le secteur des biens augmente de 2.5% en mars, et regagne ainsi tout le terrain perdu en janvier. Toutes les branches d'activité sont en progression, la moitié de la croissance se concentrant dans le secteur de la construction. L'emploi augmente aussi dans celui de la fabrication, après une progression notable en février. Il diminue légèrement dans les services, en raison d'une autre forte chute dans les transports et d'une légère baisse dans le secteur des finances.

### Production - Léthargie de la croissance en janvier

L'économie commence le premier trimestre sur une note de faiblesse. Le PIB réel ne s'accroît que de 0.1% en janvier, après des progressions révisées à la hausse de 0.5% en novembre et de 0.6% en décembre. C'est une évolution typique de celle observée pour l'ensemble de 1993, lorsque la croissance s'établissait en moyenne à un peu moins de 0.1% le premier mois d'un trimestre avant de se redresser pour atteindre en moyenne 0.6% le troisième mois. La plupart des données laissent présager une évolution semblable au début de 1994, puisque tous les principaux indicateurs économiques s'accélérent de façon marquée en février et en mars.



The marginal gain in January was the net result of some large fluctuations in output by industry, as the economy was buffeted by important irregular factors which obscured the underlying trend. Probably the most important was the cold weather, which led to a surge of demand for electric and gas utilities. This stimulus was counterbalanced by the depressing effect of bad weather on other sectors, ranging from forced school closings to shutdowns in construction and hampering transportation by both consumers and industry. Overall, production of goods rose half a percent thanks to higher power generation while services were flat. This reversed the pattern of growth in December, which originated exclusively in services.

Utility power generation jumped 8% in January, its largest monthly increase since record keeping begins dating back to 1961. The growth was obviously weather related, as most other goods-producing industries cut back in the month and thus needed less power. Manufacturing output slumped 0.4%, its first dip in six months. In fact, it is remarkable that manufacturing did not falter earlier considering that the key motor vehicle sector lowered production in each of the last four months as a result of extensive re-tooling. However, capital goods industries such as electrical products and machinery slumped after sustaining growth late in 1993.

The mining industry showed a similar split between energy and other sectors. Oil and gas production recovered sharply from five straight losses, but metal mining plunged 17%, the largest of five consecutive decreases as the result of temporary closures in Ontario designed to support nickel prices. The closures led to a sharp curtailment of smelting and refining activity. The trend of other resource industries was unchanged, with gains in forestry accompanying further declines in fishing.

The bad weather and its effect on US demand led to across-the-board declines for transportation services. This drop was aggravated by the dockworkers strike in British Columbia at month-end. The slump in trade also had a negative impact on wholesaling, exacerbated by the end of federal tax credits for farm machinery purchases. Consumer spending was mixed, with solid growth in retail sales and personal services partly offset by large declines

L'augmentation minime en janvier est le résultat net de quelques fluctuations considérables de la production par branche d'activité, puisque l'économie est touchée par d'importants facteurs irréguliers qui viennent dissimuler la tendance sous-jacente. Le plus important de ces facteurs est probablement le temps froid, qui devait entraîner une poussée de la demande d'énergie électrique et de gaz naturel. Ce stimulant est contrebalancé par les conséquences négatives des intempéries sur d'autres secteurs, allant de la fermeture d'écoles à la fermeture de chantiers de construction, tandis que les transports sont perturbés tant pour les consommateurs que pour les entreprises. Au total, la production de biens s'accroît de 0.5% grâce à la hausse de la production d'énergie, tandis que les services restent stables. En décembre, seul le secteur des services était en progression.

La production d'énergie par les services publics augmente de 8% en janvier. C'est la plus forte augmentation mensuelle depuis que des statistiques existent, c'est-à-dire 1961. Cette hausse est naturellement reliée aux conditions climatiques, puisque la plupart des autres branches productrices de biens réduisent leur production au cours du mois et ont ainsi moins besoin d'énergie. La production du secteur de la fabrication chute de 0.4%, pour la première fois en six mois. Il est en fait remarquable que la production de la fabrication n'ait pas diminué plus tôt, si l'on considère que le secteur essentiel de l'automobile a réduit sa production au cours de chacun des quatre mois précédents en raison du remplacement intensif de l'outillage. Cependant, les branches productrices de biens d'équipement, telles que les produits électriques et les machines, baissent fortement après avoir soutenu la croissance à la fin de 1993.

Le secteur des mines fait ressortir un contraste semblable entre l'énergie et les autres secteurs. La production de pétrole et de gaz naturel se redresse fortement après cinq diminutions consécutives, mais les mines métalliques reculent de 17%, ce qui en fait la plus forte de cinq diminutions consécutives en raison de fermetures temporaires en Ontario destinées à soutenir le cours du nickel. Ces fermetures devaient aussi entraîner une forte réduction des activités de fonte et d'affinage. La tendance des autres branches des ressources reste inchangée, les progressions dans le cas du secteur des forêts s'accompagnant d'autres diminutions pour la pêche.

Le mauvais temps et ses conséquences sur la demande aux États-Unis se traduisent par des diminutions générales pour les services des transports. Cette baisse se trouve accentuée par la grève des débardeurs en Colombie-Britannique à la fin du mois. La chute du commerce exerce également un effet négatif sur les ventes de gros, que vient exacerber la fin des crédits fédéraux d'impôt sur les achats de machines agricoles. Les dépenses de consommation sont contrastées, la vigoureuse croissance des ventes au

for recreation and food services, which are more discretionary. Government services recovered smartly from a sharp drop in December, when several provinces implemented unpaid days off for their employees.

### Household Demand – Divergent Trends to Start the Year

The trends in household demand were widely divergent early in the new year, with surprising strength in retail sales accompanying weak housing demand. The retail sector should continue to benefit from drop-offs in cross-border shopping and cigarette smuggling. Car sales rose again in February as employment recovered strongly. None of these encouraging trends in consumer spending spilled over into the housing sector, however, as sales and starts of single-family homes turned in very weak performances in January and February. Total starts were buttressed by a weather-related rebound for multiple units.

Retail sales started the new year on a good note, rising about 1% in volume for their best gain since last July. Spending on durable goods continued to rise steadily in response to strengthening consumer confidence, while lower prices helped to trigger a rebound in demand for non-durable goods.

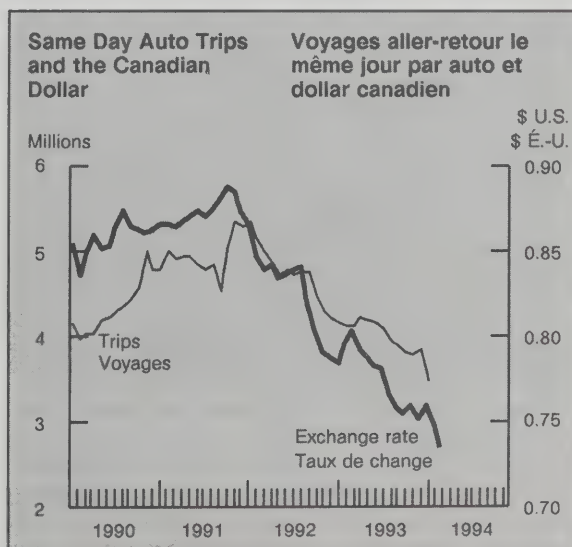
The leap in consumer outlays could be regarded as surprising, in light of the sharp drop in jobs and the bitter cold in January which hampered retail sales in the US (off 1.5%). In Canada, however, the cold had a less negative effect on personal expenditure because it led to a sharp hike in demand for home heating (up over 8%) and helped to further deter trips south of the border, down a near-record 10% in the month. Cross-border shopping will be discouraged more by another sharp drop in the Canadian dollar after January; since its peak late in 1991, same-day auto trips to the US have plunged by 35% as the dollar fell 17%.

détail et des services personnels étant en partie neutralisée par d'importantes baisses pour les services de loisirs et de restauration, qui sont de nature plus discrétionnaire. Les services gouvernementaux se redressent après une forte chute en décembre, lorsque plusieurs provinces imposent des journées de congé non payé à leurs employés.

### Demande des ménages – Tendances divergentes au début de l'année

Les tendances de la demande des ménages sont très éparpillées au début de la nouvelle année. Les ventes au détail sont inhabituellement fortes, tandis que la demande de logements est faible. Le secteur du détail devrait continuer de bénéficier de la chute des achats outre frontière et de la contrebande de cigarettes. Les ventes de voitures augmentent une nouvelle fois en février, alors que l'emploi se redresse fortement. Aucune de ces tendances encourageantes des dépenses de consommation ne rejaillit sur le secteur de l'habitation, toutefois, puisque les ventes et les mises en chantier de maisons unifamiliales sont très faibles en janvier et en février. Le total des mises en chantier de logements est soutenu par un redressement imputable aux conditions climatiques dans le cas des unités multiples.

Les ventes au détail commencent la nouvelle année sur une note optimiste et augmentent de 1% environ en volume, ce qui constitue leur hausse la plus forte depuis juillet. Les dépenses en biens durables continuent d'augmenter de façon soutenue en réponse au raffermissement de la confiance des consommateurs, tandis que la baisse des prix devait contribuer à déclencher un relèvement de la demande de biens non durables.



Le bond des dépenses de consommation peut paraître surprenant, compte tenu de la forte chute des emplois avec, en plus, les froids intenses en janvier qui touchent le commerce de détail aux États-Unis (-1.5%). Au Canada, par contre, le froid a des conséquences négatives moins graves sur les dépenses personnelles, parce qu'il se traduit par une forte poussée de plus de 8% de la demande de chauffage domestique et décourage encore davantage les voyages aux États-Unis, qui diminuent d'un pourcentage presque record de 10% au

cours du mois. Les achats aux États-Unis seront découragés une nouvelle fois par une autre forte chute du cours du dollar canadien après janvier. Depuis son sommet à la fin de 1991, les voyages d'une journée en voiture aux États-Unis baissent de 35%, tandis que le dollar se déprécie de 17%.



Furthermore, retailers of cigarettes reported a strong surge of demand when tobacco taxes were lowered in February to butt out smugglers, especially in Quebec. Statistics Canada estimates contraband cigarette sales were about \$2.1 billion in 1993, equivalent to 1% of all retail sales. Finally, employment recovered sharply in February and March, although consumers obviously discounted the January dip as transitory and kept spending.

Outlays for durable goods continued to trend upwards, posting a fourth consecutive monthly gain for the first time this decade. New car sales led this expansion, and preliminary data point to another increase in February. Furniture and appliance sales also benefited from a recovery in confidence.

Outlays for semi- and non-durable goods rose by over 1%, although most of this just represented a return to levels recorded late in 1993. Lower prices for food and clothing helped to revive demand, after sharp price hikes in the fourth quarter. Further price discounts may be difficult for these retailers, however, as food and clothing are import-intensive and import prices will be inflated by the tumble in the exchange rate.

Housing starts remained weak in February, recovering only a fraction of their slide in January. At an annual rate of 152,800 units, the level of starts is little changed from a year-ago, despite a sharp drop in mortgage rates. A rebound in starts of multiple units masked a severe deterioration in the underlying trend of single-family dwellings in February.

Developers broke ground on 20% fewer single homes, after a marginal drop in January. Despite these sharp cuts in new construction, continuing weak sales prevented any reduction in the overhang of unsold homes. This glut did continue to exert downward pressure on prices. The 50%

De plus, les détaillants de cigarettes signalent une forte poussée de la demande lorsque les taxes sur le tabac sont abaissées en février afin de lutter contre la contrebande, en particulier au Québec. Statistique Canada estime que les ventes de cigarettes de contrebande ont atteint environ \$2.1 milliards en 1993, ce qui correspond à 1% de toutes les ventes au détail. Enfin, l'emploi se redresse fortement en février et en mars, bien que les consommateurs considèrent visiblement la baisse de janvier comme temporaire, et continuent de dépenser.

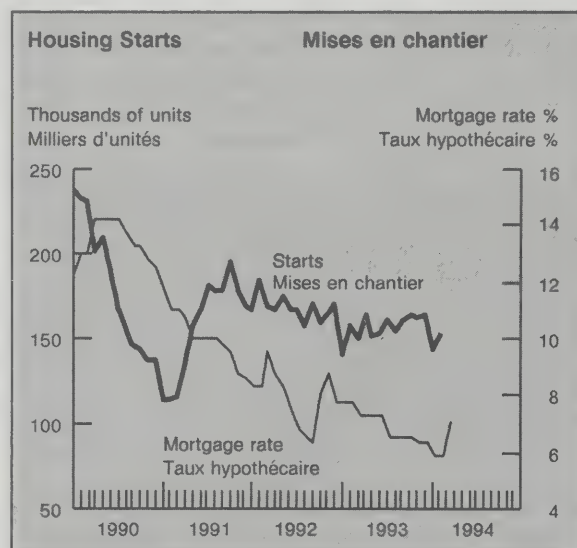
Les dépenses en biens durables continuent de suivre une tendance à la hausse et enregistrent leur quatrième augmentation mensuelle consécutive pour la première fois cette décennie. Les ventes de voitures neuves sont en tête de cette progression, et les données provisoires semblent indiquer une autre augmentation en février. Les ventes de meubles et d'articles ménagers bénéficient également de la confiance.

Les dépenses en biens semi-durables et non durables augmentent de plus de 1%, bien que la plus grande partie de cette hausse ne soit qu'une réapparition des niveaux observés à la fin de 1993. La baisse du prix des aliments et des vêtements contribue à relancer la demande, après les fortes hausses de prix du quatrième trimestre de 1993. Il serait par contre difficile à ces détaillants de faire d'autres rabais, puisque beaucoup d'aliments et de vêtements sont importés, et les prix à l'importation seront gonflés par la dépréciation du dollar.

Les mises en chantier de logements sont faibles en février et ne regagnent qu'une partie du terrain perdu en janvier. Le niveau des mises en chantier, à 152,800 unités au taux annuel, reste sans grand changement par rapport à l'année précédente, en dépit d'une forte baisse des taux hypothécaires. La reprise des mises en chantier d'unités multiples dissimule une grave détérioration de la tendance sous-jacente des logements unifamiliaux en février.

Les promoteurs réduisent de 20% le nombre

de poses de fondations pour les maisons unifamiliales, après une baisse minime en janvier. Malgré ces réductions de la construction neuve, la faiblesse persistante des ventes empêche toute diminution du nombre de maisons invendues. Cette surabondance



recovery for multiple units reversed a precipitous drop in January, when high winds and the cold weather forced many high-rise developments to temporarily suspend work.

### Merchandise Trade – Trade Flows Dip in January

Both exports and imports slowed in January, partly because of irregular factors such as unseasonably cold weather and a strike at west coast ports. The drop represents a continuation of a weakening trend for exports, but an abrupt departure from the pattern of surging demand for imports. In the past year, these trends have cut the merchandise trade surplus in half to a level of \$870 million.

Exports stayed sluggish early in the new year, falling 2.2% and remaining well below their peak level set last October. The lethargy of export demand in recent months has further reduced its year-over-year growth. It tumbled to only 7% in January, after 14 months of double-digit increases stretching back to August 1992. The deceleration in volumes has been even more pronounced, with January up less than 5% from a year-earlier.

Autos have been the major source of this weakness, falling 10% in the last three months. No improvement occurred in January, with plants staying closed for retooling despite brisk demand in the US. A strike in ports in British Columbia also hurt shipments, especially for natural resources such as lumber, coal and grain. As well, exports of copper and nickel fell sharply as a result of plant shutdowns in Ontario.

Not all irregular factors worked against export growth in January. The bitterly cold weather south of the border boosted sales of energy products by 10%. As well, exports of precious metals more than doubled, swinging from their lowest to their highest levels in over a year. Finally, exports of aircraft soared. All of these series, however, are prone to large fluctuations on a monthly basis.

Imports sagged by 4.5%, although this only partly reversed the gains posted over the previous five months. The largest contributor to the reversal was machinery and equipment, which had spearheaded the gains in recent months. With planned business investment up for 1994, there is no reason to expect that this was

continue d'exercer une pression à la baisse sur les prix. La reprise de 50% des unités multiples fait suite à une chute précipitée en janvier, lorsque des vents violents et un temps froid ont entraîné l'arrêt temporaire du travail sur de nombreux chantiers de grands immeubles.

### Commerce de marchandises – Baisse des échanges en janvier

Les exportations et les importations se ralentissent en janvier en partie à cause de facteurs irréguliers comme un temps inhabituellement froid et des grèves dans les ports de la côte ouest. Cette baisse est une poursuite de la tendance à l'affaiblissement des exportations, mais constitue un revirement abrupt par rapport à la poussée de la demande d'importations. Au cours de l'année écoulée, ces tendances ont réduit de moitié l'excédent du commerce de marchandises qui est tombé à \$870 millions.

Les exportations demeurent lentes au début de 1994 et baissent de 2.2%, pour rester bien en dessous de leur sommet d'octobre 1993. La léthargie de la demande à l'exportation au cours des derniers mois réduit encore la croissance d'une année sur l'autre. Cette dernière n'est plus que de 7% en janvier, après 14 mois d'augmentations à deux chiffres qui remontaient jusqu'en août 1992. La décélération des volumes est encore plus marquée, la hausse en janvier par rapport à un an plus tôt étant inférieure à 5%.

Le secteur de l'automobile est le principal responsable de cette faiblesse, puisqu'il se replie de 10% au cours des trois derniers mois. On n'observe aucune amélioration en janvier, car les usines restent fermées pour le changement d'outillage, en dépit de la forte demande aux États-Unis. Une grève dans les ports de la Colombie-Britannique devait elle aussi toucher les expéditions, en particulier de ressources naturelles comme le bois d'oeuvre, le charbon et les céréales. De plus, les exportations de cuivre et de nickel diminuent fortement en raison de la fermeture d'usines en Ontario.

Tous les facteurs irréguliers n'exercent pas un effet négatif sur la croissance des exportations en janvier. Le temps très froid aux États-Unis entraîne une hausse de 10% des ventes de produits énergétiques. En outre, les exportations de métaux précieux devaient plus que doubler, passant de leur niveau le plus bas à leur niveau le plus élevé en plus d'un an. Les exportations d'aéronefs, enfin, sont en hausse. Toutes ces séries, cependant, peuvent subir d'importantes fluctuations d'un mois à l'autre.

Les importations se replient de 4.5%, mais ceci n'efface qu'en partie les progressions enregistrées au cours des cinq mois précédents. La principale cause de ce retournement sont les machines et le matériel, qui dominaient les progressions des derniers mois. Comme les investissements prévus des entreprises sont à la hausse en 1994, tout permet de conclure à une



anything more than a transitory blip (as occurred occasionally last year). Imports of auto parts also fell sharply, the inevitable result of the recent down-time at Canadian assembly operations. Demand for energy products rose at double-digit rates as temperatures plunged, matching the behaviour of exports.

Import prices remained essentially unchanged in January, and rest almost a full percent below their most recent high set last August. Sharply lower prices for crude oil and imported food products have offset the inflationary impact of a lower exchange rate. The falling dollar has had a visible impact on the price of imported manufactured goods, especially non-automotive consumer goods. Prices for these goods have risen over 4% in the last six months. Similarly, export prices have been dormant since August, as falling prices for natural resources offset some increase for manufactured goods.

### Prices – Tobacco Cuts Mask Widespread Increases

Price increases for raw materials and manufactured goods accelerated to almost 1% in February. This reflects a broadly-based rally on international commodity markets and the drop in the Canadian dollar. Oil prices were an exception, falling back to 7-year lows late in the first quarter. The consumer remained insulated from these inflationary prices, as the CPI slowed to a 32-year low. This largely reflected the move to cut cigarette taxes, although the price of most services also remained unaffected by international events.

The seasonally unadjusted consumer price index tumbled by 0.8% in February, its largest monthly decline since June 1959. This drop was entirely due to lower tobacco taxes, and slowed the annual rate of inflation to a 32-year low of 0.2%. Excluding the drop in tobacco, prices rose by 0.5% in the month and 1.5% in the past year.

Following a cut in federal taxes on cigarettes, Quebec, New Brunswick and Ontario followed suit.

aberration temporaire, comme il s'en était produit à l'occasion en 1993. Les importations de pièces automobiles diminuent aussi fortement, ce qui est la conséquence inévitable du récent arrêt des lignes d'assemblage canadiennes. La demande de produits énergétiques augmente à un taux à deux chiffres à mesure que les températures baissent, ce qui reflète le comportement des exportations.

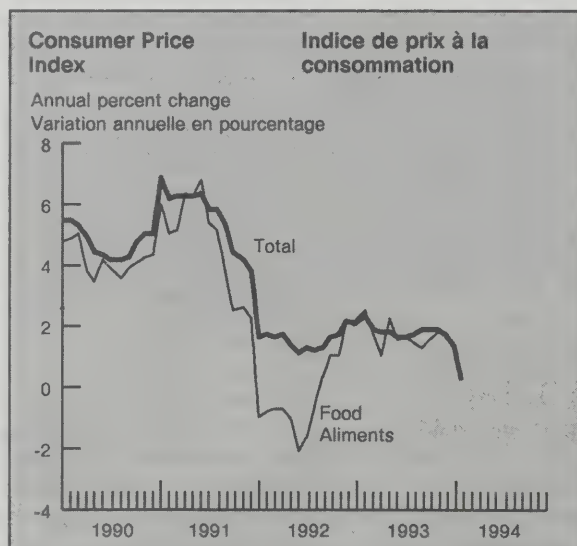
Le prix des importations reste essentiellement inchangé en janvier et est inférieur de presque un pour cent à son dernier sommet, en août. La forte baisse du prix du pétrole brut et des produits alimentaires importés compense l'impact inflationniste de la baisse du cours de la monnaie. Le recul du dollar a un effet visible sur le prix des produits manufacturés importés, en particulier des biens de consommation non automobiles. Le prix de ces derniers augmente de plus de 4% au cours des six derniers mois. De même, le prix des exportations est inerte depuis le mois d'août, car la diminution du prix des ressources naturelles compense une certaine progression de celui des produits manufacturés.

### Prix – La baisse du prix du tabac dissimule des hausses généralisées

La hausse du prix des matières brutes et des produits manufacturés s'accélère pour atteindre presque 1% en février. Cette accélération s'explique par une reprise générale sur les marchés internationaux des marchandises et par la chute de la valeur du dollar canadien. Le prix du pétrole fait exception et tombe à son niveau le plus bas des sept dernières années à la fin du premier trimestre de 1994. Les consommateurs demeurent isolés de cette tendance inflationniste, alors que la hausse de l'IPC se ralentit et devient la plus faible des 32 dernières années. Cette évolution traduit principalement la décision de réduire les taxes sur les cigarettes, mais le prix de la plupart des services n'a pas été non plus touché par les événements internationaux.

L'indice brut des prix à la consommation se replie de 0.8% en février. Il s'agit de sa plus forte baisse mensuelle depuis juin 1959, et elle s'explique uniquement par l'abaissement des taxes sur le tabac. Le taux annuel d'inflation se ralentit pour cette raison et tombe à 0.2%, son niveau le plus bas des 32 dernières années. Si l'on exclut le tabac, la hausse des prix atteint 0.5% au cours du mois et 1.5% au cours de l'année écoulée.

Le Québec, le Nouveau-Brunswick et l'Ontario emboîtent le pas, après la décision fédérale de réduire



This resulted in a 38% drop in average cigarette prices in Canada, with Quebec posting the largest decrease of 52%. Food was the only other major component to moderate in February, as vegetable prices fell.

Prices for most durable goods and services rose by about 0.5%, while semi-durables accelerated 1.5%. Durable goods were led by a sharp hike for furniture and appliances. Auto prices also remained a significant source of upward pressure, as several months of rising demand have supported a 6% hike in prices. Clothing prices also soared to start the new year, jumping 1% or more in both January and February. Seasonally higher prices for travel led the increase for services, as lower mortgage rates continued to moderate the cost of shelter. Energy prices rebounded in the month, after four months of decline, but falling oil prices on world markets in March suggest this is only a temporary blip.

Regionally, the largest price drops were in the eastern provinces, where cigarette taxes were slashed the most to counter rampant smuggling. Monthly prices fell by almost 2% in Montreal, and were down in every major city east of Winnipeg. Prices were essentially unchanged in all cities west of Winnipeg, with the exception of a dip in Regina, reflecting the refusal of these provinces to match the federal move to slash taxes.

The recent rally on world commodity markets picked up steam in February, raising raw material prices by 0.8%. The increase is even more impressive when allowance is made for the fall in crude oil prices, up a full 2%. All other components recorded marked gains, ranging from 1% for wood to 2% for food products and for metals. Within metals, aluminum prices recovered sharply on hopes that an international agreement to cut production would hold, while copper and nickel posted solid gains after output was slashed in January. The metals index stood 5% above the level of a year-ago, its first annual increase in a year.

Manufacturing prices jumped 0.9% as a result of widespread price hikes. Eighteen of the 21 major industries raised prices, and none posted declines. A sharply declining Canadian dollar was the most notable factor in raising the cost of commodities priced in US dollars, such as

les taxes sur les cigarettes. Le prix moyen des cigarettes au Canada baisse ainsi de 38%, la baisse la plus forte s'observant au Québec (52%). Les aliments sont la seule autre composante principale dont le prix se modère en février, à cause de la baisse du prix des légumes.

Le prix de la plupart des biens durables augmente d'environ 0.5%, tandis que celui des biens semi-durables s'accroît de 1.5%. L'augmentation du prix des biens durables est dominée par une forte hausse de celui des meubles et articles ménagers. Le prix des automobiles continue lui aussi d'exercer une pression à la hausse appréciable, car plusieurs mois de demande croissante se soldent par une majoration de 6% des prix. Le prix des vêtements augmente lui aussi au début de l'année, avec des hausses de 1% ou plus en janvier et en février. La majoration saisonnière du prix des voyages domine l'accroissement pour les services, car la baisse des taux hypothécaires continue de freiner le coût de l'hébergement. Le prix de l'énergie se redresse au cours du mois, après quatre mois de baisse, mais la diminution du prix du pétrole sur les marchés mondiaux en mars semble indiquer qu'il ne s'agit que d'un mouvement éphémère.

Par région, c'est dans les provinces de l'est, où les taxes sur les cigarettes sont réduites le plus pour freiner la contrebande générale, que l'on observe les baisses de prix les plus fortes. Les prix mensuels diminuent de presque 2% à Montréal et reculent dans toutes les grandes villes à l'est de Winnipeg. Les prix restent essentiellement inchangés à l'ouest de Winnipeg, à l'exception de Regina, où la baisse traduit le refus de ces provinces de réduire les taxes sur le tabac comme l'a fait le gouvernement fédéral.

La reprise récente sur les marchés mondiaux de marchandises prend de l'ampleur en février, et le prix des matières brutes s'accroît de 0.8%. Cette hausse est encore plus impressionnante si l'on tient compte d'un recul du prix du pétrole brut, et elle est de 2%. Toutes les autres composantes enregistrent des hausses marquées, comprises entre 1% pour le bois et 2% pour les produits du bois et les métaux. S'agissant de ces derniers, le prix de l'aluminium se redresse vivement devant les espoirs du respect d'un accord international pour réduire la production. Ceux du cuivre et du nickel progressent de façon vigoureuse après que leur production ait été réduite en janvier. L'indice des métaux dépasse de 5% son niveau d'un an plus tôt, ce qui en fait sa première augmentation annuelle en un an.

Le prix des produits manufacturés augmente de 0.9% en raison de hausses de prix générales. Dix-huit des vingt-et-une principales branches d'activité relèvent leurs prix, tandis qu'aucune ne réduit les siens. La forte dépréciation du dollar canadien est la raison principale de la majoration du coût des marchandises exprimé en



autos, paper and lumber. Metal prices also recovered for a third straight month as production was slashed in a number of industries. For goods sold in Canada, food recorded the largest increase, while capital goods prices rose marginally.

### Financial Markets – Turbulence Returns in March

Financial market conditions were thrown into turmoil in March, following generally consistent and muted trends through most of last year. The Canadian dollar fell to a 7-year low, interest rates soared and the stock market plunged.

Interest rates rose sharply across the spectrum, following modest upward pressure in February. The Bank Rate increased by 150 basis points in March, and a further 50 points early in April, to reach its highest level since the turbulence that engulfed markets at the time of the October 1992 referendum on the Constitution. The upward pressure on bank loan rates was slightly less, with the prime rising from 5.5% to 6.75%. Long-term bond yields also soared by more than a full percentage point, partly a reflection of the slump in the Canadian dollar to below 72 cents (US). The US Federal Reserve Board raised its federal funds rate by one-quarter of a point in March, resulting in huge increases in the spread between Canadian and US rates.

The stock market fell sharply late in March, erasing all of its gains earlier in the month. Compared to the end of February, the TSE was down 2%. The losses were widespread, with the largest in interest rate sensitive sectors such as real estate and financial services. The drop in prices may slow the recent avalanche of new equity offerings, which surged to \$2.5 billion in February, the highest level in over two years.

dollars US, comme les automobiles, le papier et le bois d'oeuvre. Le prix des métaux se redresse lui aussi pour le troisième mois d'affilée, car un certain nombre de branches d'activité réduisent leur production. Pour les biens vendus au Canada, c'est le prix des aliments qui augmente le plus, alors que celui des biens d'équipement n'augmente que de façon minime.

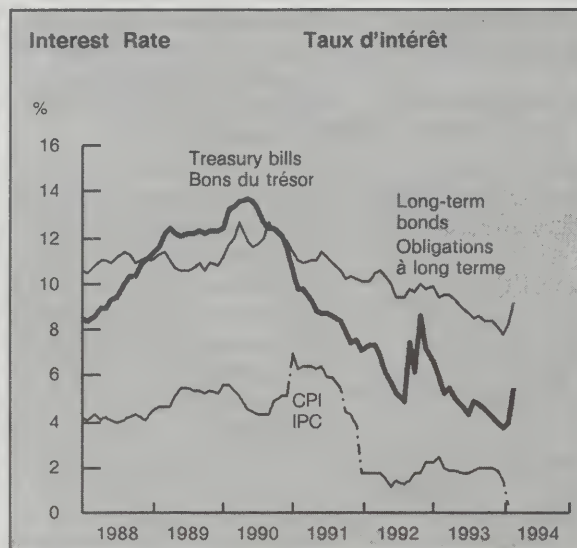
### Marchés financiers – Nouvelle tourmente en mars

Les marchés financiers sont perturbés en mars, après des tendances en général uniformes et atténuées pendant la plus grande partie de l'année dernière. Le dollar canadien tombe à son niveau le plus bas des sept dernières années, les taux d'intérêt s'envolent et les marchés boursiers s'effondrent.

Les taux d'intérêt augmentent fortement pour toutes les échéances, après avoir subi une pression à la hausse modeste en février. Le taux d'escompte augmente de 150 points de base en mars et de 50 points de plus au début d'avril, ce qui devait le porter à son niveau le plus élevé depuis la tourmente qui a secoué les marchés au moment du référendum d'octobre 1992 sur la Constitution. La pression à la hausse sur les taux des prêts bancaires est légèrement moins forte, puisque le taux privilégié passe de

5.5% à 6.75%. Les rendements des obligations à long terme augmentent eux aussi de plus d'un point, ce qui traduit en partie la chute du dollar canadien en dessous de 72 cents US. La Réserve fédérale américaine relève le taux de ses fonds fédéraux d'un quart de point en mars, ce qui devait entraîner de fortes augmentations de l'écart entre les taux canadiens et américains.

Les marchés boursiers diminuent fortement à la fin de mars et perdent ainsi tout le terrain gagné plus tôt au cours du mois. Par rapport à la fin de février, le TSE est en baisse de 2%. Les pertes sont générales, les plus fortes s'observant dans les secteurs sensibles aux taux d'intérêt, comme l'immobilier et les services financiers. La chute des cours pourrait freiner la récente avalanche de nouvelles offres d'émissions d'actions, qui atteignent en effet \$2.5 milliards en février, leur niveau le plus élevé en plus de deux ans.



## International Economies

The United States economy strengthened further, with a large upward revision in fourth quarter GDP followed by further signs of growth in the new year. Unemployment maintained its downward trend in the United Kingdom, on the coattails of buoyant industrial production. Both the Japanese and the German economies, however, remained downcast, hampered by weak industrial production, fragile consumer demand and rising unemployment. In France, the recovery continued, albeit slowly in the wake of a high number of jobless, not unlike the rest of Europe.

The **United States** economy continued to power forward, as real GDP growth for the fourth quarter of 1993 was revised up to 1.8%, its best pace in nearly a decade. The revision, which was the largest in almost six years, was led by upward changes for net exports and consumer spending. Despite the severe winter, inflation remained in check in the new year and housing starts rebounded. Industrial production rose for the ninth month in a row in February as factory capacity utilization hit 83.4%, the highest operating rate in five years. Signs of strength continued as the economy rebounded from the harsh weather, with employment gaining almost half a million jobs in March and sustained growth in consumer spending. The Commerce Department began releasing the current account deficit, covering trade in both goods and services on a monthly basis, as well as measuring merchandise trade differently; the net result of these changes was a sharp widening of the trade deficit in January.

Consumers came out of hibernation in February, as retail sales recouped all of their 1.5% dip in January. Auto sales were particularly strong, a good omen for our exports. The gain may be fragile, however, as real average weekly earnings fell 1.5% in February, the largest decline since September 1992. Consumer prices picked up 0.3% after being flat in January. The increase was due to a spike in energy prices, especially the cost of heating oil. In January, the Labour Department began to seasonally adjust 50 of the 60 price categories in the monthly report instead of 33. This reduces the tendency of the index to overstate inflation in the early months of the year. Meanwhile, wholesale prices posted their biggest increase in nearly a year in February, up 0.5%. Excluding both the food and energy sectors, however, prices were up a modest 0.1%. Housing starts recovered 4.1% in the month, to a seasonally adjusted annual rate of 1.31 million, after a cold-induced slump in January.

## Économies Internationales

L'économie des États-Unis se raffermi encore. L'importante révision en hausse du PIB du quatrième trimestre est suivie d'autres indices de croissance au début de 1994. Le chômage poursuit sa tendance à la baisse au Royaume-Uni, grâce à une production industrielle dynamique. Par contre, les économies du Japon et de l'Allemagne restent déprimées, en raison de la faiblesse de la production industrielle, de la fragilité de la demande de consommation et de la montée du chômage. En France, la reprise se poursuit, mais lentement, devant le grand nombre de chômeurs, un peu comme dans le reste de l'Europe.

L'économie des **États-Unis** poursuit son raffermissement. La croissance du PIB réel pour le quatrième trimestre de 1993 est révisée à la hausse et est maintenant de 1.8%, son taux le plus élevé en près de dix ans. Cette révision, qui est la plus importante en près de six ans, est dominée par des mouvements à la hausse dans le cas des exportations nettes et des dépenses de consommation. En dépit d'un hiver sévère, l'inflation reste maîtrisée au début de 1994 et les mises en chantier de logements se redressent. La production industrielle s'accroît pour le neuvième mois consécutif en février, alors que l'utilisation de la capacité des usines atteint 83.4%, son niveau le plus élevé en cinq ans. Les signes de fermeté persistent, alors que l'économie se redresse après un hiver rigoureux, l'emploi augmente de presque un demi-million de personnes en mars et les dépenses de consommation s'accroissent de façon soutenue. Le Commerce Department a commencé à publier le déficit du compte courant, qui retrace le commerce des biens et des services sur une base mensuelle et qui mesure aussi d'une autre façon le commerce des marchandises. Le résultat net de ces changements est une forte hausse du déficit commercial en janvier.

Les consommateurs sortent de leur hibernation en février. Les ventes au détail regagnent tout le terrain perdu (1.5%) en janvier. Les ventes d'automobiles sont particulièrement vigoureuses, ce qui augure bien pour nos exportations. Cependant, cette augmentation pourrait être éphémère, puisque les gains hebdomadaires moyens réels diminuent de 1.5% en février, soit la baisse la plus forte depuis septembre 1992. Les prix à la consommation se redressent de 0.3% après être restés inchangés en janvier. Cette hausse s'explique par une poussée du prix de l'énergie, en particulier du mazout. En janvier, le Labour Department a commencé à désaisonnaliser 50 des 60 catégories de prix du rapport mensuel, au lieu de 33. Ceci réduit la tendance de l'indice à surestimer l'inflation au cours des premiers mois de l'année. Entre temps, les prix de gros enregistrent leur plus forte augmentation en près d'un an en février (0.5%). Toutefois, si l'on exclut les secteurs des aliments et de l'énergie, les prix n'augmentent que peu (0.1%). Les mises en chantier de logements se redressent de 4.1% au cours du mois pour atteindre le taux annuel désaisonnalisé de 1.31 million d'unités, après s'être repliées en janvier en raison du temps froid.



The unemployment rate dipped to 6.5% in February from 6.7% in January. Almost 8.5 million people were out of work in February, while 122.3 million had jobs.

Under the new trade reporting system, the services trade surplus rose marginally in January to \$4.7 billion, while the deficit in goods widened by 26% to \$11 billion. The total monthly current account deficit swelled to \$6.3 billion from \$4.2 billion in December.

Growth in the **British** economy remained upbeat with robust industrial production and continued shortening of the unemployment rolls. Consumer demand waned in February, despite the first pick-up in the annual growth rate of average earnings in two years. Demand for imports remained high, however, and combined with flagging exports led to a widening in the December trade gap.

Retail sales dropped 0.5% in February from the month before, on the heels of a fall in consumer credit in January. Average annual earnings, however, rose over 3% in January, while inflation remained historically low. The unemployment rate eased further in February to 9.8%, its lowest level since June 1992.

Industrial production recovered further in January, rising 0.8% from December and 4.0% year-over-year. Output in manufacturing gained 1.1% in the month. The trade gap widened in December as strong import volumes for a broad range of goods overtook slow exports. Exports to the EU were particularly weak. The trade deficit rose 23% to 1.6 billion pounds sterling.

The **Japanese** economy in 1993 grew at its slowest pace for nearly two decades. Real GDP was unchanged in the year, while fourth-quarter output shrank 0.6% from the previous quarter. On the bright side, personal spending rose by 1.1% for the year and 0.7% between the third and fourth quarters. As well, housing gained 3.7% in the year and 1.8% in the last quarter, sparked by cheap government-backed mortgages and government spending on public works projects. Business investment, however, fell sharply throughout 1993. The rate of decline in corporate profits eased at year-end, as profits fell only 6.2% in the fourth quarter after a 21.6% drop in the previous quarter. Industrial production increased 0.9% in January, but was still down 3.1% from year-earlier levels.

Le taux de chômage passe de 6.7% en janvier à 6.5% en février. Il y avait presque 8.5 millions de chômeurs en février, tandis que 122.3 millions de personnes avaient un emploi.

En vertu du nouveau système de déclaration commerciale, l'excédent au titre des services augmente de façon minime en janvier pour passer à \$4.7 milliards, tandis que le déficit pour les biens augmente de 26% pour passer à \$11 milliards. Le déficit total mensuel du compte courant grimpe de \$4.2 milliards en décembre à \$6.3 milliards en janvier.

La croissance de l'économie **britannique** reste forte. La production industrielle est vigoureuse et le chômage continue de se réduire. La demande de consommation s'atténue en février, même si le taux de croissance annuel des gains moyens enregistre sa première hausse en deux ans. Mais la demande d'importations reste élevée et, compte tenu de l'affaiblissement des exportations, se traduit par une augmentation du déficit commercial en décembre.

Les ventes au détail baissent de 0.5% en février par rapport à janvier, à la suite d'une diminution du crédit à la consommation en janvier. Par contre, les gains annuels moyens augmentent de plus de 3% en janvier, tandis que l'inflation reste à un niveau bas record. Le taux de chômage baisse une nouvelle fois en février et tombe à 9.8%, son niveau le plus bas depuis juin 1992.

La production industrielle se redresse une nouvelle fois en janvier et augmente de 0.8% par rapport à décembre et de 4.0% d'une année sur l'autre. La production manufacturière s'accroît de 1.1% au cours du mois. Le déficit commercial augmente en décembre, car les importants volumes à l'importation pour un vaste éventail de produits sont supérieurs aux exportations lentes. Les exportations à destination de l'UE sont particulièrement faibles. Le déficit commercial s'élargit de 23% pour atteindre 1.6 milliard de livres sterling.

L'économie du **Japon** enregistre en 1993 son taux de croissance le plus bas en près de vingt ans. Le PIB réel reste inchangé au cours de l'année, tandis que la production au quatrième trimestre se réduit de 0.6% par rapport au trimestre précédent. Par contre, les dépenses personnelles augmentent de 1.1% au cours de l'année et de 0.7% entre les troisième et quatrième trimestres. Par ailleurs, l'habitation progresse de 3.7% au cours de l'année et de 1.8% au cours du dernier trimestre, stimulée en cela par des hypothèques bon marché soutenues par le gouvernement et par des programmes de travaux publics. Par contre, les investissements des entreprises baissent fortement en 1993. Le taux de diminution des bénéfices des sociétés se ralentit en fin d'année, car les bénéfices ne diminuent que de 6.2% au quatrième trimestre, après avoir baissé de 21.6% le trimestre précédent. La production industrielle augmente de 0.9% en janvier, mais elle est encore inférieure de 3.1% à ses niveaux d'un an plus tôt.

Weakness prevailed in the **German** economy as GDP for the fourth quarter of 1993 was revised to a fall of 0.5% from the previous quarter and a 0.9% drop from a year earlier. Although the fourth quarter decline followed two successive quarters of growth, GDP for western Germany for 1993 as a whole fell 1.9% from 1992, while for unified Germany it contracted 1.3%. Retail sales picked up in February following steady industrial production the month before.

Retail sales in the western half of Germany gained 2% from January on a year-over-year basis. The increase was led by a 14% annual surge in sales of cars and components, which offset falls in food and clothing. The number of people out of work rose in February to 4.04 million from 4.03 million in January to set a post-war record. The unemployment rate climbed to 8.9% from 8.8%, and from 7.4% the year before. In eastern Germany, the unemployment rate grew to 17.1% from 17% in January.

The recovery in the **French** economy continued into 1994, even as the level of unemployment remained high. Inflation remained moderate with a 0.3% rise in consumer prices in February. Government measures to stimulate the motor industry (especially a rebate for 10-year old cars) prompted increased demand, with orders for cars in February up an extra 54,000 compared with January. The trade surplus narrowed in January to FFr 2.7 billion from an abnormally high surplus of 13.2 billion in December.

L'économie de l'**Allemagne** reste faible. Le PIB pour le quatrième trimestre de 1993 est révisé, ce qui se solde ainsi par une baisse de 0.5% par rapport au trimestre précédent et de 0.9% par rapport à un an plus tôt. Bien que la diminution au quatrième trimestre survienne après deux trimestres consécutifs de croissance, le PIB pour la partie occidentale du pays en 1993 baisse de 1.9% par rapport à 1992, tandis que pour l'ensemble du pays, la diminution est de 1.3%. Les ventes au détail se redressent en février, à la suite d'une production industrielle soutenue le mois précédent.

Les ventes au détail dans la partie occidentale du pays augmentent de 2% en janvier d'une année sur l'autre. Cette augmentation est dominée par un bond de 14% des ventes de voitures et de leurs composantes, qui compense une chute de celles d'aliments et de vêtements. Le nombre de chômeurs augmente en février pour atteindre 4.04 millions de personnes, comparativement à 4.03 millions en janvier, ce qui constitue un nouveau record pour l'après-guerre. Le taux de chômage passe de 8.8%, et de 7.4% un an plus tôt, à 8.9%. Dans la partie orientale, le taux de chômage passe de 17% en janvier à 17.1%.

La reprise de l'économie de la **France** se poursuit en 1994, même si le chômage demeure élevé. L'inflation reste modérée, et les prix à la consommation augmentent de 0.3% en février. Les mesures gouvernementales pour stimuler l'industrie automobile (en particulier sous la forme d'un rabais pour les voitures de 10 ans) se sont traduites par une augmentation de la demande, puisque les commandes de voitures en février augmentent de 54,000 par rapport à janvier. L'excédent commercial se réduit en janvier, passant d'un niveau anormalement élevé de 13.2 milliards FF en décembre à 2.7 milliards FF en janvier.



# GET THE FACTS ON CANADIAN ECONOMIC DEVELOPMENTS!

Every day you hear news about Canada's economy: about wage and price inflation, fluctuations in exports and imports, government deficits, changes in disposable income and consumer spending, and cycles in corporate profits and investment. But can you see the full economic picture? There is only one complete, objective and authoritative source for information of this kind: the *National Income and Expenditure Accounts*.

**T**his quarterly publication traces economic developments in terms of the income and expenditure flows of four sectors:

- households
- businesses
- government
- non-residents

The focus is on Canada's Gross Domestic Product (GDP) and its components, such as:

- consumer purchases
- labour income
- business investment
- corporation profits
- exports and imports
- farm income
- government spending
- interest income
- tax revenues
- price indexes

You can also refer to this source for the facts on such diverse things as: the amount the government collects from the Goods and Services Tax, the impact of changes in taxes and subsidies on price inflation in Canada, the size of the current surplus earned by the Canada and Quebec Pension Plans and the amount spent by Canadians to purchase clothing and footwear.

Every issue contains a clearly written, fact-filled analysis of the latest quarter's economic developments, supplemented with topical charts and tables. They usually contain one or more technical articles as well, addressing topics related to Canada's System of National Accounts.

Most important, the publication contains 33 tables of detailed information, covering the past 8 years which report on domestic demand; personal income, consumption and saving; federal, provincial and local government revenues, expenditures and deficits; rates of price change for all types of goods and services; and much more.

Subscribe to *National Income and Expenditure Accounts* today (Cat. #13-001) for \$100 in Canada, US\$120 in the United States and US\$140 in other countries.

Write to: Statistics Canada  
Marketing Division  
Publication Sales  
Ottawa, Ontario K1A 0T6

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584, or contact your local Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# POUR TOUT SAVOIR SUR LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE AU CANADA

Tous les jours vous entendez parler de l'économie canadienne : l'inflation par les salaires et les prix, les fluctuations des exportations et des importations, le déficit des administrations, les variations du revenu disponible et des dépenses de consommation, les cycles des bénéfices et des investissements des sociétés. Mais en avez-vous une idée globale? Il n'existe qu'une source complète, objective et définitive pour obtenir ce genre d'information : les *Comptes nationaux des revenus et dépenses*.

**C**ette publication trimestrielle retrace l'évolution de la conjoncture économique en termes de flux des revenus et des dépenses de quatre secteurs :

- les ménages
- les entreprises
- les administrations
- les non-résidents

L'accent est mis sur le produit intérieur brut (PIB) du Canada et ses composantes, telles que :

- les achats des consommateurs
- la rémunération des salariés
- les investissements des entreprises
- les bénéfices des sociétés
- les exportations et les importations
- le revenu agricole
- les dépenses publiques
- le revenu sous forme d'intérêts
- les recettes fiscales
- les indices de prix

Vous trouverez aussi dans la publication des données sur des sujets aussi divers que les recettes de la taxe sur les produits et services, l'incidence des changements apportés aux impôts et aux subventions sur l'inflation, la taille de l'excédent actuel du Régime de pensions du Canada et du Régime de rentes du Québec et le montant que les Canadiens consacrent aux achats de vêtements et chaussures.

Chaque numéro contient une analyse claire et concrète de la conjoncture économique au cours du dernier trimestre, que viennent compléter des graphiques et des tableaux thématiques. Il contient habituellement un ou plusieurs articles techniques sur des sujets se rattachant au Système de comptabilité nationale du Canada.

Mais, d'abord et avant tout, cette publication contient 33 tableaux d'information détaillée couvrant les huit dernières années et qui porte sur la demande intérieure, le revenu personnel, la consommation et l'épargne, les recettes et dépenses ainsi que le déficit des administrations fédérale, provinciales et locales, le taux de variation des prix pour tous les types de biens et services, et bien d'autres données encore.

Abonnez-vous dès aujourd'hui à *Comptes nationaux des revenus et dépenses* (n° 13-001 au catalogue) pour 100 \$ au Canada, 120 \$ US aux États-Unis et 140 \$ US dans les autres pays.

Écrire à: Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente des publications  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au (613) 951-1584, ou vous adresser à votre Centre local de consultation de Statistique Canada figurant dans la présente publication.

Vous pouvez aussi appeler sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



## ECONOMIC EVENTS IN MARCH

### CANADA

Mortgage rates rose one percentage point on March 24, boosting the five year rate to 8.95% and the three year rate to 8.25%. The prime rate rose from its 32-year low of 5.5% to 6.75% at most banks.

Newfoundland released its budget, forecasting an operating deficit of \$26.4 million. Highlights include a \$50 million cut in government workers' compensation, a two percentage point drop in the corporate income tax rate, a 0.8 cents a litre increase in gasoline tax, a 50% increase in the price of motor vehicle registrations, higher driver's licence fees, and an increase in the provincial share of lottery proceeds. The budget also calls for spending cuts of \$30 million, mainly from education (\$16 million) and health (\$21 million), while spending on social welfare will rise \$12 million.

The Ontario government announced a freeze on its \$15.1 billion in payments to universities, schools, hospitals and municipalities. As well, university tuitions were hiked, up 10% for each of the next two years.

New Brunswick launched a three to five year, \$80 million federal-provincial pilot project known as Job Corps. The project will provide up to \$12,000 a year for jobs (including tree-planting, brush clearing, beach cleaning and working in libraries) to 1,000 volunteers aged 50-65 years who have been laid off, cannot find work and for whom retraining is unrealistic. Under Job Corps, people will work a minimum of six months, with the cheques spread out over the year. The plan pays almost twice as much as welfare, and members can get a second job and not lose any of their Job Corps income. They also keep health card benefits, but they must pay a monthly premium of up to \$20.

Inco Ltd., the world's largest private-sector nickel producer with 25% of world market share, announced plans to cut almost 2,000 jobs, mostly at its Sudbury, Ontario operations by 1997. The cuts are due to a worldwide glut of nickel.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN MARS

### CANADA

Les taux hypothécaires augmentent d'un point le 24 mars. Le taux sur cinq ans passe ainsi à 8.95%, et celui sur trois ans, à 8.25%. Le taux privilégié, qui était tombé à son niveau le plus bas des 32 dernières années à 5.5%, augmente pour atteindre 6.75% chez la plupart des banques.

Terre-Neuve dépose son budget, qui contient un déficit prévu d'exploitation de \$26.4 millions. Ce budget prévoit notamment une réduction de \$50 millions de la rémunération des employés de l'administration publique, une réduction de deux points du taux de l'impôt sur le revenu des sociétés, une majoration de 0.8 cent le litre de la taxe sur l'essence, une hausse de 50% du prix de l'immatriculation des véhicules automobiles, des droits de permis de conduire plus élevés et un accroissement de la part provinciale du produit des loteries. Le budget contient aussi une réduction des dépenses de \$30 millions, principalement au chapitre de l'enseignement (\$16 millions) et de la santé (\$21 millions), tandis que les dépenses au titre du bien-être social augmentent de \$12 millions.

L'Ontario annonce un blocage du montant de \$15.1 milliards versé aux universités, aux écoles, aux hôpitaux et aux municipalités. Les frais de scolarité sont par ailleurs relevés et augmentent de 10% au cours de chacune des deux prochaines années.

Le Nouveau-Brunswick annonce un projet pilote fédéral-provincial de trois à cinq ans de \$80 millions, appelé Job Corps. Aux termes de ce programme, on payera jusqu'à \$12,000 par an pour des emplois qui comprendront la plantation d'arbres, le débroussaillage, le nettoyage des plages et le travail en bibliothèque, à 1,000 volontaires de 50 à 65 ans qui ont été mis à pied, ne peuvent se trouver du travail et pour qui le recyclage n'est pas une option réaliste. Ces personnes devront travailler au moins six mois, tandis que la paie sera répartie sur toute l'année. Cette rémunération est presque deux fois supérieure aux prestations de bien-être social et les participants peuvent prendre un deuxième travail sans rien perdre de leur revenu en vertu de ce programme. Ils conservent également les avantages que leur confère leur carte d'assurance-santé, mais devront payer une prime mensuelle pouvant atteindre \$20.

Inco, qui est le plus gros producteur privé de nickel, avec 25% du marché mondial, annonce son intention de supprimer presque 2,000 postes, principalement à Sudbury (Ontario) d'ici 1997. Ces suppressions d'emplois sont imputables à la surabondance de nickel sur les marchés mondiaux.



## WORLD

The US prime lending rate rose to 6.25% on March 23 from 6%, marking its first increase in over five years. The rate had fallen from 11.5% in February 1989 to rest at 6% since July 1992.

Germany's largest public sector union accepted a pay rise of 2%, below the current 3% rate of inflation. As well, the 3.5 million members will give up their traditional 13th month of extra pay at Christmas for the next three years. The deal will run for 15 months, starting January 1<sup>st</sup>, 1994. IG Metall, the country's largest union representing 3.6 million engineering workers, also agreed to a below-inflation pay increase.

## MONDE

Le taux privilégié aux États-Unis augmente le 23 mars pour passer de 6% à 6.25%. C'est sa première hausse en plus de cinq ans. Le taux était passé de 11.5% en février 1989 à 6% en juillet 1992 et il était resté à ce niveau ensuite.

Le principal syndicat de la fonction publique d'Allemagne accepte une augmentation des salaires de 2%, inférieure au taux d'inflation, qui est actuellement de 3%. De plus, ses trois millions et demi de membres vont renoncer à leur treizième mois traditionnel de paie supplémentaire à Noël au cours des trois prochaines années. Cette entente est prévue pour quinze mois à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1994. IG Metall, le principal syndicat du pays, avec 3.6 millions de membres dans l'ingénierie, accepte lui aussi une augmentation des salaires inférieure à l'inflation.

## THE VALUE OF HOUSEHOLD WORK IN CANADA, 1992

by William Chandler\*

### Introduction

This article presents the first results from a study of the value of household work (VHW) in Canada for 1992. The study, the fourth of its kind, is part of continuing efforts to extend measures of production both within and outside Statistics Canada's System of National Accounts. A more in-depth report on the study is being prepared.

Three valuation methods are used, providing a range of estimates. The 1992 value of household work estimates are between 31% and 46% of Gross Domestic Product (GDP). Previous estimates of the value of household work, expressed as a percentage of GDP, range from 33% to 40% for 1971, 34% to 39% for 1981 and 32% to 39% for 1986. (These estimates are not fully comparable due to differences in the definition of household work, data sources and methods.)

The next two sections outline the definition of household work, methods and data sources. The following section provides summary statistics, analysis of the results by province, sex and the age and number of children, and a sensitivity analysis. Some concluding remarks are offered in the last section.

### I. Definition of household work

Activities regarded as 'household work' in this study are those economic services produced in the household and outside the market, but which could be produced by a third person hired on the market without changing their usefulness to members of the household.

\* *Analyst, National Accounts and Environment; more details are available in the fourth quarter 1993 issue of the Income and Expenditure Accounts (Catalogue No. 13-001).*

## LA VALEUR DU TRAVAIL MÉNAGER AU CANADA, 1992

par William Chandler\*

### Introduction

Le présent article présente les premiers résultats de l'étude sur la valeur du travail ménager (VTM) au Canada en 1992. Cette étude, la quatrième du genre, s'inscrit dans une démarche permanente visant à développer les mesures de la production à l'intérieur et à l'extérieur du Système de comptabilité nationale de Statistique Canada. Un rapport plus approfondi sur cette étude est en cours de préparation.

Trois méthodes d'évaluation sont employées dans l'étude, ce qui donne un éventail d'estimations. Les estimations de la valeur du travail ménager en 1992 s'échelonnent entre 31% et 46% du produit intérieur brut (PIB). Les estimations antérieures de la valeur du travail ménager, exprimées en pourcentage du PIB, variaient de 33% à 40% pour 1971, de 34% à 39% pour 1981 et de 32% à 39% pour 1986. (Ces estimations ne sont pas pleinement comparables, la définition du travail ménager, les sources de données et les méthodes n'étant pas les mêmes).

Les deux prochaines sections abordent la définition du travail ménager, les méthodes et les sources de données. La section suivante renferme des statistiques sommaires, une analyse des résultats par province, par sexe, selon l'âge des enfants et leur nombre, ainsi qu'une analyse de sensibilité. Les conclusions sont présentées dans la dernière section.

### I. Définition du travail ménager

Les activités traitées comme 'travail ménager' dans cette étude sont les services économiques produits au sein du ménage et à l'extérieur du marché, mais qui auraient pu être produits par une tierce personne sur le marché sans que l'utilité ait été changée pour les membres du ménage.

\* *Analyste, Comptes nationaux et de l'environnement; pour plus de détails, consultez le numéro du quatrième trimestre de 1993 de Comptes nationaux des revenus et dépenses (n° 13-001 au répertoire).*



Three broad groups of activities are analyzed: domestic work, care giving for household members and shopping. (A detailed list of the activities within each group is available). Several unpaid activities that can be viewed as productive and valuable are excluded from this list and others that are arguably more like leisure than work are included. Child-bearing, emotional support, problem or dispute resolution in families, volunteer work, hobbies and crafts, looking for a job and commuting to and from paid work are examples of exclusions. Some examples of debatable inclusions are play with children, shopping and gardening.

## II. Sources and methods

This section discusses data sources, valuation methods and the comparability with previous studies. The estimates are based on individual-level information (microdata) collected in the 1992 survey on time use. Data on time use were taken from the 1992 General Social Survey, a household survey with about 9,000 respondents. The survey provides a representative sample of the non-institutionalized population 15 years of age and over, in the 10 provinces. Information was collected for each month of the year and each day of the week, to capture seasonal and daily variations in activities. Each respondent provided an account of their activities over a 24 hour period.

Hourly earnings used to calculate replacement and opportunity costs were based on census information. Three valuation methods are used in the study: gross opportunity cost, net opportunity cost and replacement cost.

### Opportunity cost

The basic idea underlying the opportunity cost approach is that when time is spent on household work, some other activities along with all associated monetary and non-monetary benefits are forgone. The opportunity cost of household work is whatever is given up. To implement the method it is assumed that paid work is given up and that only the monetary benefits are forgone.

Opportunity costs are calculated using net (after-tax) and gross (before-tax) hourly earnings, by province and sex. Since society loses potential market output when individuals do household instead of market work, the gross opportunity cost can be viewed as a 'social opportunity cost'. From the individual's perspective, since potential (after-tax) earnings are forgone by doing household instead of market work, the net opportunity cost can be viewed as a 'private opportunity cost'.

Trois principaux groupes d'activités sont analysés: le travail domestique, les soins donnés aux membres du ménage et les courses. (Une liste détaillée des activités comprises dans chaque groupe est disponible). Certaines activités non rémunérées pouvant être considérées comme productives et valables sont exclues de la liste et d'autres qui s'apparentent davantage au loisir qu'au travail sont incluses. La procréation, le soutien affectif, le règlement des disputes au sein de la famille, le bénévolat, les passe-temps, la recherche d'un emploi et les déplacements pour un travail rémunéré sont des exemples d'exclusions de la liste. Le jeu avec les enfants, les courses et le jardinage sont des exemples d'inclusions qui pourraient être débattus.

## II. Sources et méthodes

Cette section aborde les méthodes d'évaluation des sources de données et la comparabilité avec les études antérieures. Les estimations reposent sur de l'information recueillie auprès d'individus (microdonnées) lors de l'enquête de 1992 sur l'emploi du temps. Les données sur l'emploi du temps sont tirées de l'Enquête sociale générale de 1992, une enquête-ménage menée auprès de 9,000 répondants. L'ESG constitue un échantillon représentatif des personnes âgées de 15 ans et plus, ne vivant pas en institution, dans les 10 provinces. L'information a été recueillie à chaque mois de l'année et chaque jour de la semaine, afin de tenir compte des variations saisonnières et quotidiennes dans l'activité. Chaque répondant a fourni son emploi du temps sur une période de 24 heures.

Les gains horaires servant à calculer coûts de remplacement et coûts d'option sont fondés sur des données du recensement. L'étude fait appel à trois méthodes d'estimation: le coût d'option brut, le coût d'option net et le coût de remplacement.

### Coût d'option

L'idée sous-jacente à l'approche du coût d'option est que, lorsqu'on consacre une heure au travail ménager, on renonce à une autre activité, avec tous les avantages monétaires et non monétaires qui y sont associés. Le coût d'option du travail ménager correspond à ce qui est abandonné. Pour mettre en oeuvre la méthode, on suppose que le travail rémunéré est ce à quoi on renonce et que seuls les avantages monétaires sont abandonnés.

Les estimations du coût d'option sont calculées à partir des gains horaires nets (après impôts) et bruts (avant impôts), par province et par sexe. Comme la société perd potentiellement une production marchande lorsque les individus font du travail ménager plutôt que marchand, le coût d'option brut peut être interprété comme le 'coût d'option social'. L'individu, quant à lui, renonce au gain potentiel (après impôts) en faisant du travail ménager plutôt que marchand, de sorte que le coût d'option net peut être interprété comme le 'coût d'option privé'.

## Replacement cost

The basic idea underlying the replacement cost approach is that the time devoted to household work activities can be valued at the hourly earnings of people who do similar activities in their paid jobs. For example, an hour spent in meal preparation is valued at the hourly earnings of cooks or chefs. The main assumption with this method is that household members and their 'replacements' are equally productive.

In practice, it is difficult to identify exact matches between household work activities and occupations. The approach taken here is to define 'equivalency groups' consisting of several occupations, each of which entails tasks similar to the matched housework activity.

Replacement costs are based on the average hourly earnings of people employed full-year/full-time in occupations within each equivalency group, weighted by the number of people employed in each occupation. Hourly earnings for each occupation are expressed in rates per person and are the weighted average of earnings for men and women. It is assumed that replacement services could be provided by either sex and that the replacement cost for each activity is the same for men and women in each province.

## Comparability with previous studies

Comparisons between this and previous studies should be done with caution, because of differences in definitions, methods and data. While previous studies used more aggregate data, this study relies on microdata. Improvements in the time use survey also reduce the comparability of the estimates. The survey was conducted for all of 1992, thereby capturing seasonal variation in activities. The 1986 time use survey was conducted in November and December, months during which people are likely to spend, for example, more time shopping and less time gardening.

In contrast to previous studies, replacement costs are now calculated as the weighted average hourly earnings of occupations within each equivalency group. Moreover, household work is broken into 44 activity groups and a replacement cost is calculated for each one, compared with only eight or nine groups in previous studies. The additional detail improves the match of occupations with activities.

## Coût de remplacement

L'idée fondamentale dans l'approche du coût de remplacement est que le temps consacré à des activités de travail ménager peut être évalué au salaire horaire des personnes ayant des activités rémunérées semblables. Ainsi, une heure consacrée à la préparation des repas est évaluée au salaire horaire des cuisiniers ou des chefs. L'hypothèse principale de cette méthode est que les membres du ménage et leurs remplaçants ont la même productivité.

Dans la pratique, il est difficile d'établir une correspondance exacte entre activités de travail ménager et professions. L'approche retenue ici consiste à définir des 'groupes d'équivalence' comprenant plusieurs professions, dont chacune comporte des tâches semblables à l'activité ménagère visée.

Les coûts de remplacement sont fondés sur les gains horaires moyens des personnes occupées toute l'année à temps plein dans une profession au sein du groupe d'équivalence, pondérés par le nombre de personnes employées dans chaque profession. Les gains horaires de chaque profession sont exprimés en taux par personne et sont la moyenne pondérée des gains des hommes et des femmes. On suppose que le remplacement peut être assuré aussi bien par des hommes que des femmes et que le coût de remplacement de chaque activité est le même pour les hommes et les femmes dans chaque province.

## Comparabilité avec les études antérieures

Il faut comparer ceci et les études antérieures avec prudence vu les différences dans les définitions, les méthodes et les données. Alors que celles-ci faisaient appel à plus de données agrégées, l'étude de 1992 repose sur des microdonnées. Les estimations sont encore moins comparables par suite de l'amélioration de l'enquête sur l'emploi du temps. L'enquête a été menée sur toute l'année 1992, et donc tient compte des variations saisonnières dans les activités. L'enquête de 1986, en revanche, a été menée en novembre et décembre, mois durant lesquels les gens passent, par exemple, plus de temps à faire des courses et moins de temps à jardiner.

Contrairement aux études antérieures, les coûts de remplacement sont maintenant calculés comme une moyenne pondérée des gains horaires des professions au sein de chaque groupe d'équivalence. En outre, le travail ménager est subdivisé en 44 groupes d'activités et un coût de remplacement est calculé pour chacun, contre seulement huit ou neuf groupes dans les études antérieures. Ce détail accru permet d'améliorer la correspondance entre activités et groupes de professions.



The activities included in household work are not the same in this study. Shopping for personal care and for adult medical/dental care services are now excluded, because these activities relate to time spent consuming services. For example, time spent in a barber's chair represents consumption rather than production of a service. Care of household adults is now included in household work, whereas it was previously excluded.

### III. Summary and analysis of results

Summary statistics for the base estimates from the study are shown in Table 1. These estimates utilize a set of 'base assumptions,' and should not be confused with some alternative estimates discussed later.

Table 1

#### Summary Statistics on the Value of Household Work, Canada Provinces and Territories, 1992.

	Total												
	Canada	Nfld. T.-N.	P.E.I. Î.-P.-É.	N.S. N.-É.	N.B. N.-B.	Que. Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alta. Alb.	B.C. C.-B.	Yukon	N.W.T. T.N.-O.

LEGEND: HOURS = Hours spent in household work  
NOC = Net Opportunity Cost  
GOC = Gross Opportunity Cost  
RC = Replacement Cost

LÉGENDE: HEURES = Heures de travail ménager  
CON = Coût d'option net  
COB = Coût d'option brut  
CR = Coût de remplacement

Les activités faisant partie du travail ménager ne sont pas les mêmes dans cette étude. Les courses pour soins personnels et pour soins médicaux ou dentaires aux adultes sont maintenant exclues car elles se rapportent au temps consacré à consommer des services. Ainsi, le temps passé chez le coiffeur relève de la consommation et non de la production d'un service. La prestation de soins aux adultes membres du ménage fait maintenant partie du travail ménager, alors qu'elle en était exclue auparavant.

### III. Résumé et analyse des résultats

Les statistiques sommaires pour les estimations de base de l'étude figurent au tableau 1. Ces estimations découlent des 'hypothèses de base' et ne doivent pas être confondues avec les estimations de rechange discutées plus tard.

Tableau 1

#### Statistiques sommaires sur la valeur du travail ménager, par méthode, Canada, provinces et territoires, 1992

## The value of household work by method

The base net opportunity cost estimate of the value of household work was \$210.8 billion, which represents 30.6% of GDP or 44.2% of personal disposable income in 1992. The annual average net opportunity cost of household work was \$9,870 per person (\$11,920 for women and \$7,730 for men).

The base gross opportunity cost estimate of the value of household work was \$318.8 billion. This equals 46.3% of GDP in 1992. The annual average gross opportunity cost of household work was \$14,930 per person, or \$16,860 for women and \$12,920 for men.

The base replacement cost estimate of the value of household work for 1992 was \$284.9 billion. This equals 41.4% of GDP and 59.7% of personal disposable income. On a per capita basis, the annual average replacement cost of household work was \$13,340. It was \$16,580 for women and \$9,960 for men.

## The female share of household work

In terms of time, 65.9% of household work was performed by women. However, women's share of the value of household work was somewhat lower, ranging from 63.4% for the replacement cost method to 57.6% for the gross opportunity cost method.

Despite the use of rates per person, the replacement cost averaged over all activities differs between men and women because of differences in the activities they undertake. On average, the replacement cost of the activities in which women spend most of their time is lower than that of the activities in which men spend most of theirs. Women spent over half their household work time in meal preparation, baking and cleaning. The weighted average replacement cost for these activities was \$11.05 per hour. Men spent over half their time in gardening, travelling for shopping, shopping, indoor cleaning and maintenance. The weighted average replacement cost for these activities was \$12.97 per hour.

The difference between male and female opportunity costs causes the disparity between the share of time spent in household work and the share in its value. The gross average hourly opportunity cost was \$15.73 for men, compared with \$11.24 for women. The net average hourly opportunity cost was \$9.37 for men and \$7.94 for women.

## La valeur du travail ménager selon la méthode

L'estimation de base de la valeur du travail ménager en termes de coût d'option net se chiffre à 210,8 milliards\$ et représente 30,6% du PIB ou 44,2% du revenu personnel disponible en 1992. Le coût d'option net moyen du travail ménager est de 9 870\$ par personne (11 920\$ pour les femmes et 7 730\$ pour les hommes).

L'estimation de base de la valeur du travail ménager en termes de coût d'option brut s'élève à 318,8 milliards\$, ce qui représente 46,3% du PIB en 1992. Le coût d'option brut annuel moyen du travail ménager se chiffre à 14 930\$ par personne, soit 16 860\$ pour les femmes et 12 920\$ pour les hommes.

L'estimation de base de la valeur du travail ménager en termes de coût de remplacement s'élève à 284,9 milliards\$ en 1992, soit 41,4% du PIB ou 59,7% du revenu personnel disponible. Par personne, le coût de remplacement annuel moyen du travail ménager est de 13 340\$, soit 16 580\$ chez les femmes et 9 960\$ chez les hommes.

## Part des femmes dans le travail ménager

En termes de temps, les femmes accomplissent 65,9% du travail ménager. Toutefois, leur part de la valeur du travail ménager est un peu moindre, s'échelonnant de 63,4% en termes du coût de remplacement à 57,6% en termes du coût d'option brut.

Malgré l'emploi de taux par personne, le coût de remplacement moyen de l'ensemble des activités n'est pas le même pour les hommes et les femmes car ils accomplissent chacun des tâches différentes. En moyenne, le coût de remplacement des activités auxquelles les femmes consacrent le plus de temps est inférieur à celui des activités auxquelles les hommes consacrent le plus de temps. Les femmes consacrent plus de la moitié de leur temps de travail ménager à la cuisine, à la préparation des repas et au nettoyage, activités dont le coût de remplacement moyen pondéré est de 11.05\$ l'heure. Les hommes consacrent plus de la moitié de leur temps au jardinage, aux courses et aux déplacements qui y sont reliés, au nettoyage et à l'entretien à l'intérieur, dont le coût de remplacement moyen pondéré est de 12.97\$ l'heure.

L'écart dans les coûts d'option entre hommes et femmes est à l'origine de la disparité entre leur part du temps consacré au travail ménager et leur part dans sa valeur. Le coût d'option horaire moyen brut chez les hommes est de 15.73\$, contre 11.24\$ chez les femmes. Quant au coût d'option horaire moyen net, il est de 9.37\$ chez les hommes et de 7.94\$ chez les femmes.



## The value of household work by province and territory

The VHW as a percentage of GDP by province and territory is shown in Graph 1. As in previous studies, the VHW/GDP ratio was highest in Newfoundland and lowest in the Northwest Territories. With the exception of British Columbia and New Brunswick, the ratio exhibits a general east-west decline. Graph 1 also shows the proportion of people in the survey sample who were not employed. Newfoundland had the highest not-employed rate, at 63.9%, and the highest VHW/GDP ratio. The relatively high proportion of persons not-employed contributed to the high VHW/GDP ratio in British Columbia.

## Replacement cost of household work and the presence of children

The age of the youngest child and number of children significantly influence household work activity. This section discusses some of the relationships between the replacement cost of household work and these two factors.

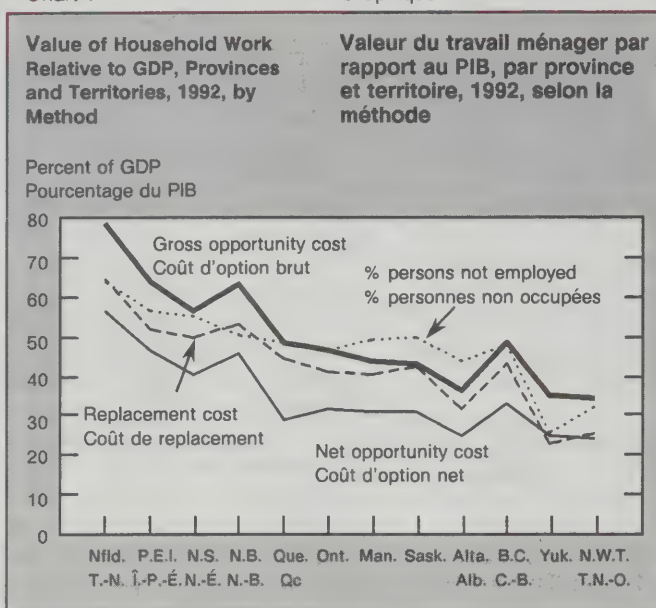
Domestic work accounted for the largest share of time spent in household work and its value for persons with children under 5 years of age. They spent on average 920 hours a year doing domestic work, at an estimated replacement cost of \$9,170. Those with no children under age 19 spent an average of 776 hours a year on domestic work, at an estimated replacement cost of \$8,680.

Care giving for household members required an average of 790 hours a year for those with children under age 5, with an estimated replacement cost of \$8,870. Time spent on caring for household members was highest among people with younger children. Those with no children under age 19 spent the least amount of time in caring for household members.

The estimated replacement cost of shopping activity was \$4,310 per year for those whose youngest child was aged between 13 and 18, and \$3,480 per year for those whose youngest child was aged between 5 and 12.

Chart 1

Graphique 1



## La valeur du travail ménager par province et territoire

Le graphique 1 montre la VTM en pourcentage du PIB par province et territoire. Comme dans les études précédentes, le ratio VTM/PIB est le plus élevé à Terre-Neuve et le plus bas dans les Territoires du Nord-Ouest. Exception faite de la Colombie-Britannique et du Nouveau-Brunswick, le ratio diminue en général d'est en ouest. Le graphique 1 montre aussi la proportion de personnes dans

qui n'était pas occupée à un emploi. Terre-Neuve est la province avec le plus haut taux de personnes non occupées, 63,9%, et le ratio VTM/PIB le plus élevé. La proportion assez élevée de personnes non occupées explique en partie le haut ratio VTM/PIB en Colombie-Britannique.

## Coût de remplacement du travail ménager et présence des enfants

L'âge du benjamin et le nombre d'enfants influent de manière significative sur les activités de travail ménager. Cette section fait état de certains rapports entre le coût de remplacement du travail ménager et ces deux variables.

Les tâches domestiques représentent la plus grande part du travail ménager, en temps consacré comme en valeur pour les personnes avec des enfants de moins de 5 ans. Elles consacrent en moyenne 920 heures par an aux tâches domestiques, avec un coût de remplacement estimatif de 9 170\$. Les personnes sans enfant de moins de 19 ans y consacrent en moyenne 776 heures par an, à un coût de remplacement estimatif de 8 680\$.

Les soins aux membres du ménage exigent en moyenne 790 heures par an chez les personnes ayant des enfants de moins de 5 ans, avec un coût de remplacement estimatif de 8 870\$. Le temps consacré à des soins aux membres du ménage est le plus élevé chez les personnes ayant des enfants plus jeunes. Les personnes sans enfant de moins de 19 ans sont celles qui y consacrent le moins de temps.

Le coût de remplacement estimatif de l'activité des courses est de 4 310\$ par an pour ceux dont le benjamin est âgé entre 13 et 18 ans et de 3 480\$ par an pour ceux dont le benjamin est âgé entre 5 et 12 ans.

The annual replacement cost of household work among women was highest, at \$26,310, for those with children under age 5 and lowest, at \$12,360, among those with no children under age 19. Among men, the highest and lowest replacement cost estimates of household work were \$14,980 and \$8,140, respectively for those whose youngest child was under age 5 and those with no children under age 19. The difference between the replacement cost of women's and men's household work was greatest for those with young children and smallest for those with no children under age 19.

Estimates of the replacement cost of household work were highest for those with 3 or more children and lowest for those without children. The annual replacement cost of household work for those with no children under age 19 was \$10,620. It was \$16,870 for those with one child and \$20,260 for those with 3 or more children.

The difference in the estimated replacement cost of household work between those with one child and those with no children under age 19 is \$6,250. However, the difference in cost between those with three or more children and those with two children is only \$750. Child care provided by siblings, the learning and experience gained through raising children, and children's domestic chores may have helped to offset the increase in household work associated with an additional child.

#### IV. Sensitivity of the value of household work estimates

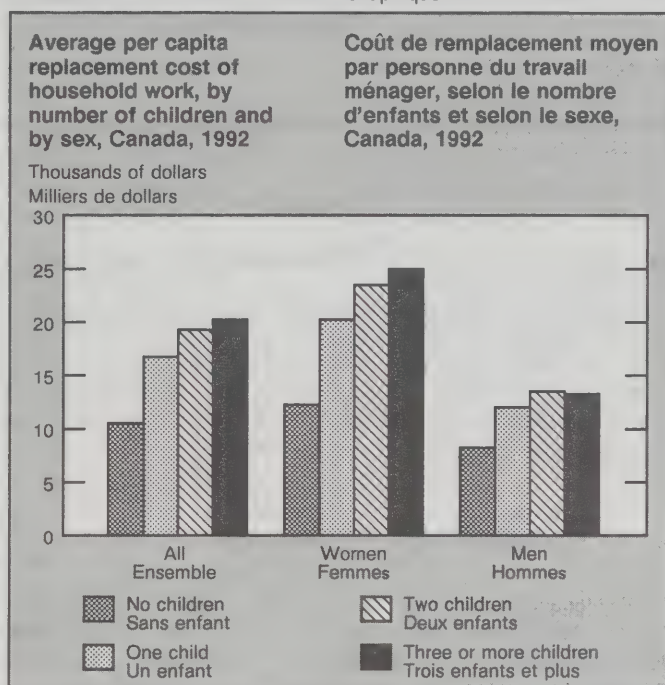
This section reports on the results obtained by varying some of the assumptions underlying the base estimates, using replacement and opportunity cost.

The sensitivity of the replacement cost estimates to changes in the composition of equivalency groups was tested by setting the replacement cost for each household work activity equal to average hourly earnings for the highest

Le coût de remplacement annuel du travail ménager des femmes atteint un sommet de 26 310\$ chez celles ayant des enfants de moins de 5 ans et est au plus bas à 12 360\$ chez celles sans enfant de moins de 19 ans. Chez les hommes, les estimations les plus élevées et les plus basses du coût de remplacement du travail ménager sont de 14 980\$ et de 8 140\$, respectivement pour ceux dont le benjamin est âgé de moins de 5 ans et ceux sans enfant de moins de 19 ans. L'écart dans le coût de remplacement du travail ménager entre les hommes et les femmes est le plus grand chez ceux ayant de jeunes enfants et le plus faible chez ceux sans enfant de moins de 19 ans.

Graphique 2

Chart 2



Les estimations du coût de remplacement du travail ménager sont les plus hautes chez les personnes ayant trois enfants ou plus et les plus basses chez celles sans enfant. Le coût de remplacement annuel du travail ménager est de 10 620\$ chez les personnes sans enfant de moins de 19 ans, de 16 870\$ chez celles avec un enfant, et de 20 260\$ chez celles avec trois enfants ou plus.

L'écart dans le coût de remplacement estimatif du travail ménager entre personnes avec un enfant et celles sans enfant de moins de 19 ans est de 6 250\$. Toutefois, l'écart dans les coûts en-

tre celles avec trois enfants ou plus et celles avec deux enfants n'est que de 750\$. Les soins assurés par les frères et sœurs, l'apprentissage et l'expérience acquise à élever des enfants ainsi que les tâches domestiques accomplies par les enfants peuvent avoir contribué à compenser l'augmentation du travail ménager que représente un enfant supplémentaire.

#### IV. Sensibilité des estimations de la valeur du travail ménager

La présente section fait état des résultats obtenus en modifiant certaines des hypothèses sous-jacentes aux estimations de base au coût de remplacement et au coût d'option.

On a testé la sensibilité des estimations du coût de remplacement aux changements de la composition des groupes d'équivalence en faisant évaluer le coût de remplacement de chaque activité de travail ménager aux gains horaires moyens de la profession la mieux



and lowest paid occupation within each equivalency group. The replacement cost estimate was \$342.7 billion in the first case and \$227.0 billion in the second case, equivalent to 49.8% and 33.0% of GDP, respectively.

The assumption of replacement services provided by someone of either sex was changed to that of replacement services provided by someone of the same sex as the person doing the household work by applying male hourly earnings to work done by men and female hourly earnings to tasks performed by women. The aggregate estimate thus obtained was 4.3% lower than the one based on wage rates per person.

rémunérée et de la moins bien rémunérée au sein de chaque groupe d'équivalence. L'estimation au coût de remplacement est de 342,7 milliards\$ dans le premier cas et de 227,0 milliards\$ dans le second, soit respectivement 49,8% et 33,0% du PIB.

L'hypothèse des services de remplacement fournis par une personne de l'un ou l'autre sexe a été remplacée par celle des services de remplacement fournis par une personne du même sexe que celle effectuant le travail ménager en appliquant au travail effectué par les hommes les gains horaires des hommes, et au travail des femmes, les gains horaires de ces dernières. L'estimation agrégée ainsi obtenue est inférieure de 4.3% à celle basée sur les taux de salaire par personne.

Table 2

### Sensitivity of Estimates of the Value of Household Work, 1992

	Estimate	VHW/GDP	Deviation from base	
	Estimation	VTM/PIB	Écart de l'estimation de base	
	\$ millions millions\$	percentage pourcentage		
<b>Base estimates:</b>				<b>Estimations de base:</b>
Replacement cost	284,862	41.37	0.0	Coût de remplacement
Net opportunity cost	210,773	30.61	0.0	Coût d'option net
Gross opportunity cost	318,779	46.30	0.0	Coût d'option brut
<b>Replacement cost:</b>				<b>Coût de remplacement:</b>
Minimum rate per person	226,971	32.96	- 20.3	Taux par personne le plus bas
Maximum rate per person	342,685	49.77	20.3	Taux par personne le plus élevé
Male/female rates	272,581	39.59	- 4.3	Taux homme/femme
Male rates	324,386	47.11	13.9	Taux des hommes
Female rates	257,817	37.44	- 9.5	Taux des femmes
<b>Net opportunity cost:</b>				<b>Coût d'option net:</b>
Male net opportunity cost	247,116	35.89	17.2	Coût d'option net des hommes
Female net opportunity cost	198,266	28.80	- 5.9	Coût d'option net des femmes
Increase income tax by 5 percentage points	194,854	28.30	- 7.6	Hausse du taux d'impôt sur le revenu de 5 points de pourcentage
Decrease income tax by 5 percentage points	226,713	32.93	7.6	Baisse du taux d'impôt sur le revenu de 5 points de pourcentage
<b>Gross opportunity cost:</b>				<b>Coût d'option brut:</b>
Male gross opportunity cost	392,403	56.99	23.1	Coût d'option brut des hommes
Female gross opportunity cost	280,101	40.68	- 12.1	Coût d'option brut des femmes

Tableau 2

### Sensibilité des estimations du travail ménager, 1992

The sensitivity of replacement cost estimates to male/female earnings differentials also was tested. When women's and men's household work was valued at female hourly earnings, the replacement cost was 9.5% lower than the base estimate. When it was instead valued at male hourly earnings, the replacement cost exceeded the base estimate by 13.9%.

A sensitivity test was conducted to examine the effect of the male/female earnings differential on the net opportunity cost estimate. The assumption that all net opportunity costs were equivalent to net hourly earnings of males yielded a value of household work equal to 35.9% of GDP, the highest net opportunity cost. When female net hourly earnings were used, the VHW estimate fell to 28.8% of GDP.

Another test was conducted to assess the impact of the marginal income tax adjustment. A variation of five percentage points in base tax rates changed the VHW estimate by plus or minus 2.3% of GDP.

The gross opportunity cost of the value of household work increased to \$392.4 billion on the basis of male hourly earnings and fell to \$280.1 billion with female hourly earnings. The base gross opportunity cost estimate is closer to the latter estimate because women performed the bulk of household work.

### Concluding remarks

This report has given an overview of some findings from a study of the value of household work in 1992. These estimates were prepared using methods similar to those of previous studies, although a number of refinements were introduced. The most significant departure from earlier work is the use of microdata. Changes made to the 1992 time use survey have improved the quality and reliability of the VHW estimates. Although these estimates are sensitive to both the choice of valuation method and the assumptions underlying each method, they nevertheless indicate that the value of household work in Canada is substantial.

On a aussi testé la sensibilité des estimations du coût de remplacement aux écarts de salaire entre hommes et femmes. Lorsque le travail ménager des hommes et des femmes est évalué selon les gains horaires des femmes, le coût de remplacement est inférieur de 9,5% à l'estimation de base. Lorsqu'il est plutôt évalué selon les gains horaires des hommes, le coût de remplacement dépasse à l'estimation de base de 13,9%.

On a effectué un test de sensibilité pour examiner l'incidence des écarts de salaire entre hommes et femmes sur l'estimation en termes de coût d'option net. L'hypothèse que tous les coûts d'option nets sont équivalents aux gains horaires nets des hommes donne une estimation de la VTM égale à 35,9% du PIB, soit le coût d'option net le plus élevé. Le recours aux gains horaires nets des femmes fait tomber l'estimation de la valeur du travail ménager à 28,8% du PIB.

On a aussi vérifié l'incidence de l'ajustement au titre de l'impôt marginal sur le revenu. Un écart de cinq points de pourcentage dans les taux d'imposition modifie l'estimation de la VTM de 2,3% du PIB, en plus ou en moins.

Le coût d'option brut de la valeur du travail ménager augmente à 392,4 milliards\$ lorsque calculé avec les gains horaires des hommes et tombe à 280,1 milliards\$ avec les gains horaires des femmes. L'estimation de base du coût d'option brut est plus proche de la dernière estimation comme les femmes accomplissent la majeure partie du travail ménager.

### Conclusion

Le présent rapport donne un aperçu de certaines conclusions de l'étude sur la valeur du travail ménager en 1992. Les estimations font appel à des méthodes similaires à celles employées dans les études précédentes, mais plusieurs améliorations y ont été apportées. L'innovation la plus significative est le recours à des microdonnées. Les changements introduits dans l'enquête sur l'emploi du temps ont permis d'améliorer la qualité et la fiabilité des estimations de la VTM. Bien que ces estimations soient sensibles à la fois au choix de la méthode d'évaluation et aux hypothèses sous-jacentes à chacune des méthodes, elles révèlent néanmoins que la valeur du travail ménager au Canada est considérable.



# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

L'*Annuaire du Canada* 1994 étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada* 1994 (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".



# ARE YOU CONCERNED ABOUT CANADA'S COMPETITIVENESS IN THE GLOBAL MARKETPLACE?

You are not alone. Goods, money, information and technology are flowing across borders at an unprecedented pace. In order for us to be key players, we must keep informed. We must know:

- how our products are sold to other countries
- how to assess the foreign competition

Statistics Canada offers you five publications on the subject that can broaden your understanding of Canada's dealings with other countries.

## CANADA'S INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION

This publication gives a snapshot of Canada's international financial position, showing who's investing in what, in Canada and abroad at year end. Especially valuable analytical information is also provided on the relative position of both Canadian and foreign ownership and control of capital employed in Canada.

**PRICE: \$37**  
(Cat. No. 67-202)

## SECURITY TRANSACTIONS WITH NON-RESIDENTS

Find out who's trading what on security markets with this monthly publication which presents Canada's trading in stocks, bonds and money market paper with non-residents. The December issue includes a description of sources and methods as well as complete data for the year.

**PRICE: \$158**  
(Cat. No. 67-002)

## CANADA'S BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS (HISTORICAL STATISTICS 1926 TO 1990)

For the first time, balance of payments data are available in the same format from 1926 to 1990, in one publication. You get:

- all the historical data in one place!
- summary tables for the current and capital accounts.
- selected additional data such as exchange rates and gross domestic product.

...all in one compact, well-presented publication!

**PRICE: \$50**  
(Cat. No. 67-508)

## CANADA'S INTERNATIONAL TRANSACTIONS IN SERVICES

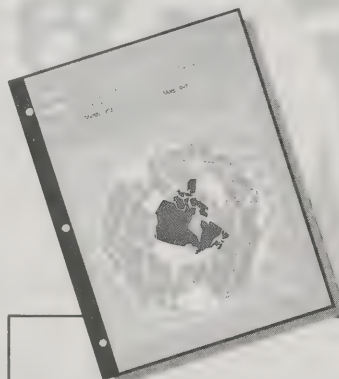
This annual report looks at our international pattern of trade in services: travel, freight, business services, government and other services.

**PRICE: \$32**  
(Cat. No. 67-203)

## CANADA'S BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS

Need a complete picture of Canada's international transactions? Then refer to this quarterly publication which outlines merchandise, services, investment income and transfers of the current account; and the financial transactions of the capital account. Transactions are shown for six geographical areas.

**PRICE: \$110**  
(Cat. No. 67-001)



To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, call toll-free and use VISA or MasterCard

**1-800-267-6677**

# LA SITUATION CONCURRENTIELLE DU CANADA SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX VOUS PRÉOCCUPE-T-ELLE?

Vous n'êtes pas les seuls. Les produits, l'argent, l'information et la technologie franchissent les frontières à un rythme encore jamais vu. Si nous voulons faire partie des joueurs clés, nous devons être informés sur :

- comment nos produits sont vendus aux autres pays
- comment évaluer la place du Canada dans la concurrence étrangère

À ce sujet, Statistique Canada met à votre disposition cinq publications qui peuvent élargir votre compréhension des relations économiques du Canada avec les autres pays.

## BILAN DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX DU CANADA

Cette publication donne un instantané de la position financière internationale du Canada et montre qui investit dans quoi au Canada et à l'étranger, en fin d'année. S'y retrouvent aussi des renseignements sur l'importance de la propriété et du contrôle canadiens et étrangers du capital employé au Canada.

**PRIX: 37 \$**  
(N°. 67-202 au cat.)

## BALANCE DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX DU CANADA (STATISTIQUES HISTORIQUES 1926 À 1990)

Pour la première fois, les données de la balance des paiements sont présentées sous le même format de 1926 à 1990 dans une seule publication. Vous y trouverez :

- toutes les données historiques dans le même volume!
- des tableaux sommaires pour le compte courant et le compte de capital
- des données supplémentaires choisies, telles que les taux de change et le produit intérieur brut ...et tout ceci, dans une publication unique, compacte et bien présentée!

**PRIX: 50 \$**  
(N°. 67-508 au cat.)

Pour commander, prière d'écrire au Service de la Vente des publications de Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou de communiquer avec le centre régional de consultation de Statistique Canada le plus proche (la liste apparaît dans cette publication).

Pour commander plus rapidement, utilisez votre carte VISA ou MasterCard et appelez sans frais au

**1-800-267-6677**

## LA BALANCE DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX DU CANADA

Vous voulez une vue complète des opérations internationales du Canada? Alors consultez cette publication trimestrielle qui retrace les marchandises, les services, les revenus de placements et les transferts au compte courant et les opérations financières au compte de capital. Les opérations sont classées selon six régions géographiques.

**PRIX: 110 \$**  
(N°. 67-001 au cat.)

## LES TRANSACTIONS INTERNATIONALES DE SERVICES DU CANADA

Cette publication annuelle examine nos pratiques internationales en ce qui concerne les services : voyages, transports, services commerciaux, services gouvernementaux et autres.

**PRIX: 32 \$**  
(N°. 67-203 au cat.)

## OPÉRATIONS EN VALEURS MOBILIÈRES AVEC LES NON-RESIDENTS

Sachez qui achète quoi sur les marchés des valeurs mobilières grâce à cette publication mensuelle qui présente le commerce du Canada en actions, obligations et effets du marché monétaire avec les non-résidents. Le numéro de décembre non seulement présente les données complètes de l'année, mais encore une description des sources et des méthodes.

**PRIX: 158 \$**  
(N°. 67-002 au cat.)

**METHOD OF PAYMENT:**

VISA, MasterCard and  
Purchase Orders only.  
Please do not send confir-  
mation. A fax will be treated  
as an original order.

(Check only one)

☐ Please charge my: ☐ VISA ☐ MasterCard

Card Number \_\_\_\_\_

Signature \_\_\_\_\_ Expiry Date \_\_\_\_\_

☐ Payment enclosed \$ \_\_\_\_\_

Please make cheque or money order payable to the  
*Receiver General for Canada – Publications.*

<input type="checkbox"/> Purchase Order Number	
--	--

(Please enclose)

Authorized Signature

[illegible]

► Note: Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.

▶ GST Registration # R121491807

► Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada – Publications.

Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

SUBTOTAL

**DISCOUNT**  
(if applicable)

**GST (7%)**  
(Canadian clients only)

GRAND TOTAL

PF 093238



# THANK YOU FOR YOUR ORDER!



Statistics Canada      Statistique Canada

Canada





Statistique Canada

**MODALITÉS DE PAIEMENT:**

(613) 951-1584

VISA, MasterCard et bon de commande seulement.  
Veuillez ne pas envoyer de confirmation; le bon télécopié tient lieu de commande originale.

(Veuillez écrire en caractères d'imprimerie.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Fonction

Adresse

Province

Ville

( )

( )

Code postal

Téléphone

Télécopieur

Veuillez vous assurer de remplir le bon **au complet**.

(Cochez une seule case)

☐ Veuillez débiter mon compte

 VISA MasterCard

N° de carte

Signature \_\_\_\_\_

Date d'expiration

 Paiement inclus

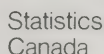
Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du  
Receveur général du Canada – Publications.

☐ N° du bon de commande

(Veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

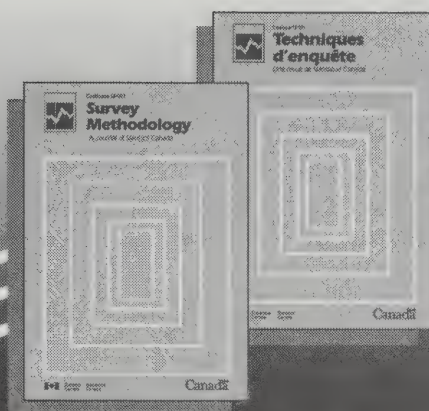
## MERCI DE VOTRE COMMANDE!



# Canada

# Survey Methodology

*A Journal of Statistical  
Development and  
Applications*



# Techniques d'enquête

*Une revue des méthodes  
et des applications  
statistiques*

*Survey Methodology* is dedicated to the theory and practice of survey taking. Published twice a year, this Statistics Canada journal provides a unique outlet for research and scholarship on topics that span the survey process from data collection, through analysis to evaluation.

Each issue of *Survey Methodology* presents a carefully selected collection of articles that combine solid insights with readability. Special sections with forward-looking articles examine emerging issues in the field and alert subscribers to the best current survey techniques. Recent special topics have included:

- Census Undercount Measurement Methods and Issues
- New Approaches to Data Collection and Capture
- Time Series Methods in Surveys
- History and Emerging Issues in Censuses and Surveys
- Data Analysis
- Statistical Uses of Administrative Data

*Survey Methodology* thrives on the contributions of experts from Canada and around the world. You can count on articles and overviews that are authoritative and complete.

*Survey Methodology* (Cat. no. 12-001) costs \$35 in Canada, US \$ 42 in the United States, and US \$ 49 in other countries. To order, write to:

**Publication Sales  
Statistics Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6**

Or fax your order to (613) **951-1584**. If more convenient, call our toll-free number and charge it to your VISA or MasterCard.

**1-800-267-6677**

*Techniques d'enquête* est une revue de Statistique Canada publiée deux fois l'an et consacrée aux aspects théoriques et pratiques des enquêtes. Aux fins de la recherche et des études, c'est une source d'information unique sur les diverses facettes des enquêtes comme la collecte, l'analyse et l'évaluation des données.

Chaque numéro de *Techniques d'enquête* présente un choix judicieux d'articles bien structurés et agréables à lire. Dans des sections spéciales qui s'orientent vers l'avenir, on présente des articles sur l'évolution du domaine et on met le lecteur sur la piste des meilleures techniques d'enquête à l'heure actuelle. Au nombre des sujets parus récemment :

- Méthodes et questions concernant la mesure du sous-dénombrement du recensement
- Nouvelles approches pour la collecte et la saisie des
- Séries chronologiques dans les enquêtes
- Histoire et questions actuelles dans le domaine des recensements et des sondages
- Analyse de données
- Utilisations statistiques des données administratives

*Techniques d'enquête* réunit les contributions d'experts du pays et de la scène internationale, de manière à vous offrir un éventail d'articles et d'aperçus qui font autorité.

L'abonnement annuel à *Techniques d'enquête* (no 12-001 au Catalogue) coûte 35 \$ au Canada, 42 \$ US aux États-Unis et 49 \$ US dans les autres pays. Pour commander, écrivez à :

**Vente des publications  
Statistique Canada  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0T6**

Ou télécopiez votre commande au (613) **951-1584**. Vous pouvez aussi nous appeler au numéro sans frais et faire porter à votre compte VISA ou MasterCard.

**1-800-267-6677**



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

- *Retail sales buoy the economy as exports slow*
- *Financial markets stabilize in April*
- *Two feature articles: The role of temporary layoffs and recalls in unemployment insurance, and the size of the underground economy*
- *L'économie soutenue par les ventes au détail alors que les exportations sont lentes*
- *Retour de la stabilité sur les marchés financiers en avril*
- *Deux études spéciales: Le rôle des mises à pied et des rappels dans le recours à l'assurance-chômage, et la dimension de l'économie souterraine*





# CANADA A PORTRAIT

A CELEBRATION  
OF OUR GREAT NATION

# UN PORTRAIT DU CANADA

POUR CÉLÉBRER LA  
GRANDEUR DE NOTRE PAYS

Canada challenges the imagination. Imagine a country where Newfoundlanders live closer to Africans than they do to fellow Canadians in British Columbia. Or a country with an island that has a glacier bigger than Ireland. Imagine a country with two million lakes, and the world's longest coastline – but that shares a border with only one nation.

Statistics Canada has created the 54th edition of **Canada: A Portrait** as a celebration of our great nation. Drawn from Statistics Canada's rich palette of national data, it paints a picture of where we are socially, economically, culturally and politically.

Over 60 unique and beautiful photographs combined with lively text, provide a close-up look at the Canada of today.

Experience this land's remarkable natural regions and diverse human landscape through six chapters entitled: **This Land, The People, The Society, Arts and Leisure, The Economy, and Canada in the World.**

Eminent Canadians such as astronaut Roberta Bondar, former hockey star Jean Béliveau, and writer W.O. Mitchell have contributed their personal visions of Canada.

**Canada: A Portrait** is a beautiful illustration of the Canada of today.

Presented in a 30 cm X 23 cm (12 1/4" X 9") format, prestige hardcover, with over 200 pages, **Canada: A Portrait** (Catalogue No. 11-403E) is available in Canada for \$38.00 plus GST, US \$41.95 in the United States, and US \$48.95 in other countries.

To order write **Statistics Canada, Publications Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6** or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. For faster ordering call toll-free **1-800-267-6677** and use your VISA and MasterCard or fax your order to **(613) 951-1584**.

Le Canada est un pays qui défie l'imagination. Imaginez un pays où les Terre-Neuviens vivent plus près des Africains que de leurs compatriotes de la Colombie-Britannique. Un pays où se trouve une île sur laquelle s'étend un glacier plus grand que l'Irlande. Imaginez un pays qui compte 2 millions de lacs et le plus long littoral du monde, et pourtant un seul voisin.

Statistique Canada a créé la 54<sup>e</sup> édition d'**Un portrait du Canada** pour célébrer la grandeur de notre pays. C'est à partir du riche éventail de données nationales de Statistique Canada que l'on a brossé ce tableau de notre situation sociale, économique, culturelle et politique.

Plus de 60 magnifiques photos, mariées à un texte vivant, offrent une vision claire et détaillée de ce qu'est le Canada d'aujourd'hui.

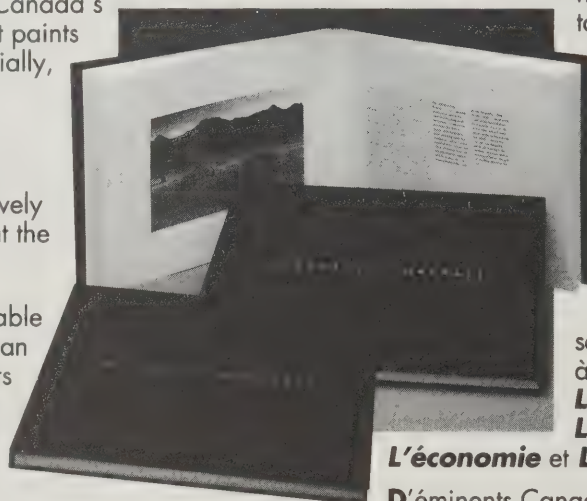
Découvrez les splendides régions naturelles de ce pays, de même que son paysage humain des plus diversifiés, à travers six chapitres intitulés : **Le territoire, La population, La société, Les arts et les loisirs, L'économie et Le Canada dans le monde.**

D'éminents Canadiens, tels Roberta Bondar, astronaute, Jean Béliveau, ancienne vedette de hockey, et W.O. Mitchell, écrivain, y font part de leur vision personnelle du Canada.

**Un portrait du Canada...** un magnifique ouvrage de collection qui décrit admirablement bien le Canada d'aujourd'hui.

Présenté dans un format de 30 cm sur 23 cm (12,25 po X 9 po), dans une couverture rigide de luxe et en plus de 200 pages, **Un portrait du Canada** (N° 11-403F au catalogue) coûte 38 \$ plus TPS au Canada, 41,95 \$ US aux États-Unis et 48,95 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à **Statistique Canada, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6** ou communiquez avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus proche. La liste figure dans la publication. Pour commander plus rapidement, composez sans frais le **1-800-267-6677** et utilisez votre carte VISA ou MasterCard ou télécopiez votre commande au **(613) 951-1584**.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

May 1994

Mai 1994



For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$26.00 per issue, US\$260.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$310.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 26 \$ US l'exemplaire, 260 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 310 \$ US par année

May 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 5 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Mai 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 5 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its business and governments. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises et les administrations canadiennes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

<b>Telecommunications Device for the Hearing Impaired</b>	<b>1-800-363-7629</b>
<b>Toll Free Order Only Line (Canada and United States)</b>	<b>1-800-267-6677</b>

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressées à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

<b>Appareils de télécommunications pour les malentendants</b>	<b>1-800-363-7629</b>
<b>Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)</b>	<b>1-800-267-6677</b>

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du télécopieur 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

Total output was buoyed by higher consumer spending in February, as exports were hamstrung again by supply difficulties. A firming of commodity prices holds some hope for a reversal of cutbacks in the natural resources sector. Unemployment in April reversed most of the dip in March.

## Conditions économiques 1.1

La production totale était soutenue par la hausse des dépenses de consommation en février, alors que les exportations étaient entravées par des difficultés d'approvisionnement. Le raffermissement du prix des marchandises laisse entrevoir la possibilité d'un renversement des réductions dans le secteur des ressources naturelles. Le chômage perd en avril presque tout le terrain gagné en mars.

---

## Economic Events

Interest rates rise in the US, ease in Europe.

## Événements économiques 2.1

Hausse des taux d'intérêts aux États-Unis et baisse en Europe.

---

## Feature Article

1. "Unemployment insurance, temporary layoffs, and recall expectations".

Use of the UI program reflects the way firms adjust as well as the behaviour of individuals.

## Étude spéciale 3.1

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires et prévisions de rappel".

Le recours répété au programme d'assurance-chômage traduit autant la façon dont les entreprises s'ajustent que la manière dont se comportent les individus.

2. "Assessing the size of the underground economy: the Statistics Canada perspective".

Notes on the underground economy conclude that it represents at most 2.7% of GDP.

2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Une revue des différentes manières de mesurer l'économie souterraine conclut qu'elle représente 2.7% du PIB tout au plus.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 4.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on May 6, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**  
M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**  
C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
National Printers (Ottawa) Inc.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 6 mai 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**  
M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**  
C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
National Printers (Ottawa) Inc.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.74	3.08	15.62	14.72
1992 A	-0.25	11.1	0.00	167	0.2	0.14	0.73	1.10	1.70
M	0.28	11.2	0.07	174	0.0	0.01	-0.72	0.48	-1.11
J	0.06	11.5	0.28	167	0.2	0.05	1.25	-0.40	4.89
J	-0.09	11.4	0.28	167	0.2	0.04	-0.22	0.16	-0.07
A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.33	0.20	5.83	-1.84
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	0.13	0.62	-0.03	4.99
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.27	0.78	4.49	-2.93
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.05	-0.63	-0.16	3.62
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.39	0.36	1.59	2.88
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.14	1.06	1.97	-2.77
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.48	-0.94	-2.70	3.34
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.62	1.01	3.47	4.20
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	-0.01	0.82	0.97	-0.78
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.05	-0.23	0.69	1.28
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.61	-0.12	0.91	-0.30
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.19	0.93	0.86	-1.06
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.18	0.36	-0.93	4.68
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.59	-0.12	4.43	1.32
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.20	-0.20	3.33	0.26
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.58	0.85	-2.58	2.67
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.41	0.18	0.93	2.20
1994 J	-0.31	11.4	0.75	143	-0.2	0.10	1.44	-1.24	-4.33
F	0.53	11.1	0.87	153	-0.9	0.10	1.02	-1.50	-0.03
M	0.38	10.6	0.68	142	0.0				
A	0.01	11.0							

## OVERVIEW\*

The economy was poised to record moderate growth in output and employment in the first quarter, despite numerous supply disruptions due to bad weather, transportation strikes and retooling of auto plants which hampered the flow of goods. The average level of GDP in the first two months of the year was 0.6% above the fourth quarter, implying the economy could approach its average quarterly gain of 0.9% posted in 1993 if growth continues in March. Meanwhile, employment growth totalled 0.3% in the first quarter, matching its 1993 average.

\* Based on data available on May 6; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

L'économie devrait enregistrer une croissance modérée de la production et de l'emploi au premier trimestre, malgré les nombreux bouleversements au niveau de l'offre qui étaient attribuables au mauvais temps, aux grèves des sociétés de transport et au réoutillage dans les usines de montage d'automobiles, lesquels ont entravé l'écoulement des biens. Au cours des deux premiers mois de l'année, le PIB moyen a dépassé de 0.6% le niveau du quatrième trimestre, ce qui suppose qu'il pourrait croître presque au même taux trimestriel moyen de 0.9% observé en 1993 si la croissance se poursuit en mars. Entre-temps, l'emploi a progressé de 0.3% au premier trimestre, soit le même pourcentage que la moyenne trimestrielle de 1993.

\* Basés sur les données disponibles le 6 mai; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



While overall growth was unremarkable early in the new year, there has been a marked shift in the sources of growth from exporters to consumers. Retail sales growth was buoyant again in February, while spending on services bounced back sharply from their January freeze. Strong auto sales in March augur further gains. Meanwhile, exports continued to languish for the fourth straight month. The recent surge in retail sales volumes and slowing in real exports is reflected in their year-over-year increases of 6.1% versus 7.1%, respectively, the narrowest gap between these two sectors so far this decade.

There are several reasons for the upturn of consumer spending. Employment growth rebounded sharply in February and March, especially in relatively high-income sectors such as full-time and manufacturing positions. This helped buoy consumer confidence, which recovered to pre-recession levels even as interest rates rose. Real incomes also received a boost from the marked inflation rate to a 32-year low of 0.2% in both February and March. While the most dramatic decline was due to tobacco taxes, important price drops also were recorded for food and housing, which benefit all consumers. Meanwhile, nominal weekly earnings accelerated from 0.8% annual growth to 1.5%. Overall, spending has been strongest for non-durable goods and services, which are financed by incomes not credit. Finally, historically low interest rates sparked a modest increase in consumer borrowing, although households remain cautious about committing to home purchases.

The increasing reliance of the economy on household spending raises the question of how the slump in financial markets will affect the second quarter. While the hike in interest rates and the drop in asset value could dampen spending, it is not at all clear that overall growth will be immediately affected. Employment remained steady in April, after rapid growth in the previous two months, but unemployment lost virtually all of the ground it gained in March. Manufacturers reported in the April business conditions survey a sharp improvement in optimism about new orders, production and inventories. The balance of opinion on new orders was the best since early in the last recovery, in

Bien que la croissance globale était peu importante au début de l'année, on a observé un changement notable au niveau de la source de croissance qui s'est déplacée des exportateurs vers les consommateurs. L'augmentation des ventes au détail s'est maintenue à nouveau en février, tandis que les dépenses au titre des services ont rebondi par rapport au gel observé en janvier. La vigueur des ventes d'automobiles en mars laisse entrevoir d'autres gains. Entre-temps, les exportations ont continué de chuter pour un quatrième mois consécutif. Vu le rebondissement récent du volume des ventes au détail et le relâchement des exportations réelles, on a enregistré des hausses d'une année à l'autre de 6.1% et de 7.1% respectivement, soit l'écart le plus faible jamais observé entre ces deux secteurs depuis dix ans.

Plusieurs raisons expliquent l'augmentation des dépenses de consommation. L'emploi a rebondi de façon marquée en février et en mars, surtout au niveau des emplois à revenu relativement élevé comme les emplois à plein temps et les emplois du secteur de la fabrication. Cela a eu pour effet de raffermir la confiance des consommateurs qui a repris tout le terrain perdu au cours de la dernière récession malgré la hausse des taux d'intérêt. Les revenus réels ont également progressé à cause du relâchement marqué du taux annuel d'inflation qui, à 0.2% en février et en mars, passe par un creux de 32 ans. Bien que la plus forte régression était attribuable aux taxes sur le tabac, on a enregistré également d'importantes baisses de prix au titre des aliments et du logement, baisses dont ont bénéficié tous les consommateurs. Entre-temps, les gains hebdomadaires nominaux ont affiché une croissance annuelle qui est passée de 0.8% à 1.5%. Dans l'ensemble, les dépenses se sont révélées plus élevées pour les biens non durables et les services, qui sont financés par les revenus et non par le crédit. Enfin, les taux d'intérêt, qui n'ont pas été aussi bas depuis longtemps, ont fait légèrement progresser le crédit à la consommation, bien que les ménages demeurent prudents lorsqu'il s'agit de l'achat d'un logement.

La dépendance accrue de l'économie envers les dépenses des ménages soulève des interrogations quant à la manière dont l'affaiblissement des marchés financiers en mars va affecter le deuxième trimestre. Alors que la hausse des taux d'intérêt et la baisse de la valeur des actifs pourraient entraver les dépenses, il est difficile de déterminer quels seront leurs effets immédiats sur la croissance globale. L'emploi est demeuré stable en avril après avoir augmenté rapidement au cours des deux mois précédents; cependant, le chômage a perdu presque tout le terrain gagné en mars. Lors de l'enquête d'avril sur les perspectives du monde des affaires, les fabricants ont déclaré être beaucoup plus optimistes face aux nouvelles commandes, à la production et aux stocks. L'opinion dominante concernant les nouvelles

1983, while only 15% felt inventories were too high, down from 30% and the lowest since early 1989. This strength in manufacturing reflects the underlying buoyancy of export demand in the first quarter, which was masked by supply problems. With many of these problems resolved, manufacturing exports could offset some or all of any short-term slack in household spending.

### Labour Markets - Unemployment up in April

Employment was flat in April, after two months of strong growth. With the labour force growing rapidly, especially for adults, this raised the unemployment rate from 10.6% to 11.0%, erasing most of last month's improvement. The sudden dip in March of unemployment partly originated in a drop in the labour force, which has invariably been reversed in the following month whenever the labour force has shrunk in recent times.

The stability of overall employment masked a further substitution of full-time for part-time jobs, although the shift was less marked than in February and March. Construction led job growth by industry for the second month in a row, while manufacturing levelled off after large back-to-back gains. Services were buoyed by a rebound in transportation, while trade and public administration dipped after two straight increases.

Regionally, central Canada continued to lead employment growth, especially Ontario. There was no change in the Atlantic provinces and a small decline in the west. The rise in the unemployment rate was led by Quebec and British Columbia, both up about a full percentage point, mostly due to an expanding labour force.

### Composite Index - Slower growth in March

The growth of the leading indicator slowed for the first time since September, from an upward revised 0.9% to 0.7% in March. Seven of the 10 components were up, two less than in February, as some sectors of domestic demand weakened anew. However, manufacturing, which has led the index in recent months, remained strong as does the outlook for our exports.

commandes a été la plus positive jamais enregistrée depuis le début de la dernière reprise en 1983, tandis que 15% seulement des fabricants étaient d'avis que les stocks étaient trop élevés, soit une baisse par rapport à 30% et le niveau le plus bas depuis le début de 1989. Cette force du secteur de la fabrication traduit la demande latente à l'exportation au premier trimestre que dissimulaient des problèmes au niveau de l'offre. Une fois nombre de ces difficultés résolues, la valeur des exportations de produits manufacturés pourrait bien contrebalancer en partie ou en totalité le fléchissement à court terme des dépenses des ménages.

### Marchés du travail - Hausse du chômage en avril

L'emploi est demeuré stable en avril après avoir fortement progressé pendant deux mois. Vu l'accroissement rapide de la population active, surtout chez les adultes, le taux de chômage a augmenté pour passer de 10.6% à 11.0%, annulant ainsi presque toute l'avance enregistrée le mois dernier. La glissade soudaine du chômage en mars s'expliquait en partie par une baisse de la population active qui, comme la plupart du temps récemment a été renversée le mois suivant.

La stabilité de l'emploi en général masquait le remplacement accru d'emplois à plein partiel par des emplois à temps plein, bien que ce changement était moins notable qu'en février et mars. Selon la branche d'activité, le secteur de la construction a dominé au niveau de la croissance de l'emploi pour un deuxième mois consécutif, tandis que le secteur de la fabrication s'est stabilisé après avoir affiché d'importantes hausses consécutives. Les services ont bénéficié d'une reprise du secteur des transports, tandis que les secteurs du commerce et de l'administration publique ont régressé après avoir enregistré deux gains consécutifs.

À l'échelle régionale, la croissance de l'emploi a continué d'être dominée par le centre du Canada, surtout l'Ontario. On n'a enregistré aucun changement dans les provinces de l'Atlantique, mais on a observé une faible baisse dans l'Ouest. Quant à l'augmentation du taux de chômage, les provinces du Québec et de la Colombie-Britannique ont dominé avec chacune une hausse d'environ un point de pourcentage qui était en plus grande partie attribuable à l'accroissement de la population active.

### L'indicateur composite - La croissance ralentit

La croissance de l'indicateur avancé ralentit pour la première fois depuis septembre et passe d'un taux révisé de 0,9 % à 0,7% en mars alors que sept des dix composantes progressent, deux de moins qu'en février. Certains points de faiblesse de l'économie intérieure ont refait surface. Les indices de l'activité manufacturière, qui sont responsables des progressions plus soutenues des derniers mois, demeurent fermes cependant tout comme les perspectives d'exportation.



Household demand showed divergent trends again. The 1% gain in sales of durable goods, especially vehicles, was the largest since the summer of 1991 and followed a steady improvement in recent months as consumer confidence recovered. However, furniture and appliance sales remain slow and the housing index posted its first drop in a year. Housing starts tumbled in March back to the low set in January, as drops in multiple units outweighed a pick up for single-family dwellings. Personal services also fell rapidly, which checked the growth of overall services employment. The sharp rebound of total employment in February and March should lend some strength to household incomes and spending.

New orders for durable goods recorded their second fastest growth in 10 months, up 1.5%, despite ongoing weakness in the auto industry due to retooling. Another positive sign for further production gains was a seventh straight increase in the ratio of shipments to inventories, which continued to hit new peaks. The average workweek has been little changed at a high level since November, as employers in manufacturing have increasingly used more hiring to meet their labour needs.

The Toronto stock market slipped again in March due to widespread losses at a time when financial markets generally were engulfed in turmoil. The growth of the real money supply was steady, partly because of a drop in the CPI.

The US leading indicator signalled a continued strong outlook for demand for our exports. Whatever weakness in the components was largely due to an unseasonably cold winter. Employment south of the border posted its largest increase in March since October 1987.

### Output - Growth hibernates into February

The economy continued in a deep chill in February, with total output advancing only 0.1% for the second straight month. However, following large gains late in 1993, this left the average level of output in January and February a solid 0.6% above the fourth quarter. Output of goods slipped 0.4% in February, offsetting January's increase, while services resumed their upward trend after a one-month hiatus.

La demande des ménages présente de nouveau des tendances éparpillées. Le bond de 1% des ventes de biens durables, surtout entraîné par les voitures, est le plus important depuis l'été 1991 et fait suite à une amélioration qui persiste cette fois depuis plusieurs mois alors que s'est relevée la confiance des ménages. Il survient cependant alors que les ventes de meubles et d'articles ménagers restent lentes et que l'indice du logement enregistre une première baisse en un an. La sous-composante des mises en chantier est revenue en mars à son niveau bas de janvier alors que la chute dans le secteur multiple dissimule une certaine reprise dans le secteur simple. Les services personnels se replient aussi rapidement, ce qui fait plafonner la demande totale de services commerciaux. Le relèvement rapide de l'emploi en février et en mars est favorable à une amélioration plus générale de ces tendances.

Les nouvelles commandes de biens durables enregistrent leur deuxième meilleure progression en près d'un an (1.5%) en dépit du remplacement de l'outillage dans des industries automobiles qui entrave encore l'activité. Une autre note toujours positive pour la poursuite des progressions de la production et de l'emploi est le ratio des livraisons aux stocks qui enregistre une septième progression d'affilée et continue d'établir de nouveaux records. La durée hebdomadaire moyenne de travail n'a pas varié depuis novembre mais demeure à un niveau élevé, alors que les employeurs répondent de façon croissante à leurs besoins en main-d'œuvre en augmentant l'embauche.

L'indice des actions à la bourse de Toronto poursuit sa glissade en mars et le mouvement est général alors que les marchés financiers en général sont bouleversés. Par contre, la croissance de l'offre réelle de monnaie demeure soutenue, en partie à cause de la récente baisse des prix à la consommation.

L'indicateur avancé des États-Unis continue de signaler de bonnes perspectives d'exportations. Ce sont les composantes susceptibles d'avoir été affectées par le mauvais temps cet hiver qui étaient faibles. L'emploi a enregistré en mars aux États-Unis sa plus forte croissance depuis octobre 1987.

### Production - Léthargie de la croissance en février

Le gel profond de l'économie s'est poursuivi en février, la production totale ayant progressé de 0.1% seulement pour un deuxième mois consécutif. Cependant, à la suite de gains importants enregistrés à la fin de 1993, la production moyenne en janvier et en février a dépassé d'un bon 0.6% celle du quatrième trimestre. La production de biens a chuté de 0.4% en février, atténuant ainsi la progression de janvier, tandis que les services ont repris leur tendance à la hausse après avoir stagné pendant un mois.

Higher demand for consumer and business services led the 0.4% gain in overall services. Retail sales were robust for the third month in a row, while recreation, accommodation and food, and personal and household services all rebounded from declines in the previous month. The recovery of spending on services was encouraged by a rebound in employment that continued into March. Business services also snapped out of their January doldrums, led by spending on computer and professional services. Finance posted its thirteenth straight gain, although growth was the slowest in five months even before interest rate hikes in March cut into demand for financial assets.

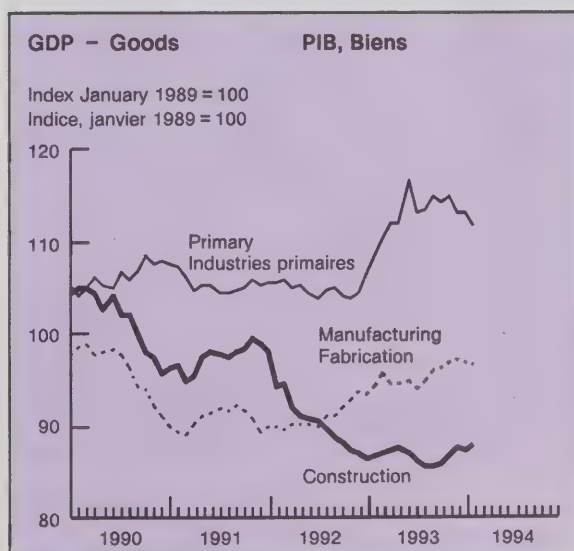
Demand for most other services remained weak, especially those related to trade in goods. Transportation and wholesale trade posted their second consecutive sizeable losses, partly because bad weather and strikes hampered the flow of goods. Demand for both gas and electric utilities dipped slightly from January's record levels, but remain exceptionally high as cold arctic air kept its grip on most of eastern Canada. Government services were essentially unchanged and have not regained their recent highs set in October.

Output of goods remained lacklustre, restrained by weak manufacturing activity to start the new year and further setbacks in the natural resource sector. Manufacturing production slipped by 0.2%, its second successive dip following a surge that capped 1993. Continued retooling in several auto plants remained a major factor, and full production is not expected to resume until late in the spring, despite strong vehicle sales. Other key export industries, such as wood, paper and metals, were also affected by transportation strikes, especially in British Columbia. Output of most consumer and capital goods industries remained sluggish, despite the recent pick up in sales.

Le gain de 0.4% au titre des services en général était surtout attribuable à l'augmentation de la demande de services aux consommateurs et aux entreprises. Les ventes au détail sont demeurées fermes pour un troisième mois consécutif, tandis que les services de loisirs, les services d'hébergement et de restauration, et les services aux personnes et aux entreprises se sont tous redressés après avoir régressé le mois précédent. La reprise des dépenses au titre des services a été stimulée par un rebondissement de l'emploi qui s'est poursuivi en mars. Les services aux entreprises sont eux aussi sortis du marasme dans lequel ils étaient en janvier, grâce aux dépenses au titre des services informatiques et des services professionnels. Le secteur des finances a affiché une treizième augmentation consécutive, bien que la croissance ait été la plus faible en cinq mois, même bien avant que la hausse des taux d'intérêt en mars ne réduise la demande d'actifs financiers.

La demande de la plupart des autres services est demeurée faible, surtout celle des services liés au commerce de biens. Les secteurs des transports et du commerce de gros ont affiché leur deuxième baisse marquée consécutive qui est en partie attribuable au mauvais temps et aux grèves qui ont entravé l'écoulement des biens. La demande de services d'énergie électrique et de distribution de gaz a légèrement fléchi par rapport aux niveaux records de janvier, mais est demeurée exceptionnellement élevée vu le froid glacial qui a sévi dans la plupart des régions de l'est du Canada. Les services gouvernementaux sont demeurés essentiellement inchangés et n'ont pas réussi à atteindre les récents sommets enregistrés en octobre.

La production de biens est demeurée stagnante, étant entravée par la langueur de l'activité manufacturière au début de l'année et par d'autres reculs dans le secteur des richesses naturelles. La production manufacturière a fléchi de 0.2%, soit une deuxième chute consécutive, après avoir bondi à la fin de 1993. Le réoutillage constant dans plusieurs usines de montage d'automobiles s'est révélé un facteur déterminant de cette chute; la production à plein rendement ne devrait pas reprendre avant la fin du printemps malgré les ventes



élevées de véhicules automobiles. D'autres secteurs d'exportations essentiels, comme ceux du bois, du papier et des métaux, ont également été touchés par les grèves des sociétés de transport, surtout en Colombie-Britannique. La production de la plupart des branches productrices de biens d'équipement et de biens de consommation est demeurée faible malgré la récente reprise des ventes.



Primary industries posted losses across the board. Forestry suffered the largest drop, the result of supply disruptions. Metal mines slashed output for the sixth month in a row, down another 3% after a huge 14% drop in January, as producers moved aggressively to support the recent rally in prices. The oil patch fared little better in the month, as both output and investment slid back. Finally, fishing posted its fourth straight decrease and the ninth in ten months, with a cumulative drop of 22% in the catch over this period.

### Household Demand - Sales surge continues

Retailers continued to ring up monthly sales gains of about 1% for the second straight month. At a solid 6.1%, the year-over-year rate of increase is easily the best of the decade and is nudging export's 7.1% rate. Non-durable goods and autos led the increase, and car sales continued to strengthen in March. The housing market remained mixed, however, as a pick-up in sales in March accompanied a drop in new housing starts.

The volume of retail sales jumped another 1% in February, about matching its January increase. Sales in the first quarter are poised to rise by well over 2%, twice their best quarterly performance recorded so far this decade. The break-out of consumer spending appears to reflect a confluence of cyclical and one-time factors, ranging from steady employment growth and rising confidence to a marked repatriation of cross-border sales and the near eradication of cigarette smuggling.

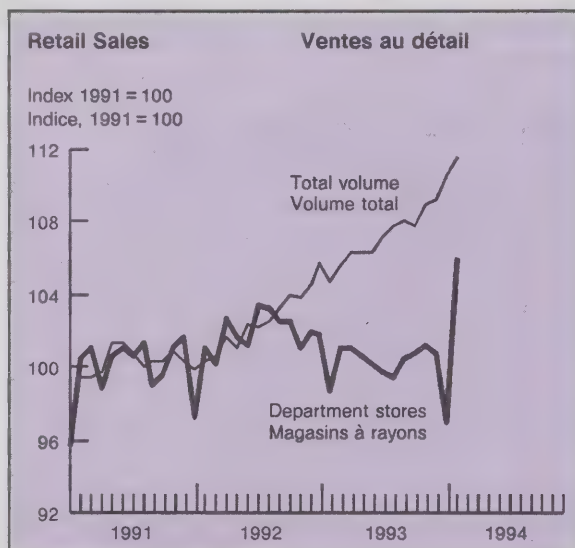
Consumption of non-durable goods led the surge in spending in both January and February. This category includes tobacco products, where domestic sales soared by 62% early in the new year after taxes were slashed. Meanwhile, smuggling plunged as only 6.4% of domestic

Les branches primaires ont affiché des pertes sur toute la ligne. Le secteur des produits forestiers a accusé la plus forte diminution en raison des problèmes au niveau de l'offre. La production de minerais métalliques a fléchi pour un sixième mois consécutif, en baisse d'un autre 3% après avoir accusé un recul considérable de 14% en janvier, les producteurs ayant appuyé activement la récente remontée des prix. Le secteur du pétrole a affiché peu d'amélioration au cours du mois, la production et les investissements ayant tous deux faibli. Enfin, le secteur des produits de la pêche a enregistré une quatrième diminution consécutive (la neuvième en dix mois) et une baisse cumulative des prises de 22% au cours de la période.

### Demande des ménages - Poursuite de la hausse des ventes

Les détaillants ont continué d'enregistrer des hausses mensuelles d'environ 1% pour un deuxième mois consécutif. Établi à 6.1%, le taux de croissance d'une année à l'autre est de loin le meilleur de la décennie; il se rapproche du taux de croissance des exportations de 7.1%. Les biens non durables et les automobiles ont dominé cette croissance. Les ventes d'automobiles ont continué de se raffermir en mars. Le marché du logement a enregistré des résultats mixtes, une poussée des ventes en mars ayant été accompagnée d'une chute du nombre de mises en chantier.

Le volume des ventes au détail a bondi d'un autre 1% en février, atteignant presque la hausse observée en janvier. Les ventes au premier trimestre devraient progresser de bien plus de 2%, soit le double du meilleur taux de croissance trimestriel enregistré depuis dix ans. La hausse des dépenses de consommation semble traduire une combinaison de facteurs cycliques et de facteurs ponctuels allant de la croissance continue de l'emploi et de la reprise de la confiance des consommateurs au rapatriement des ventes transfron-



talières et à la quasi-élimination de la contrebande de cigarettes.

La consommation de biens non durables a dominé la poussée des dépenses en janvier et en février. Cette catégorie comprend les produits du tabac pour lesquels les ventes intérieures ont bondi de 62% au début de l'année après une réduction des taxes. Entre-temps, la vente de cigarettes en contrebande a fortement diminué,

cigarette production was exported, compared to a peak of 47% last year. Spending on energy products eased after a sharp weather-induced spike in the previous month.

There was much more to the gain in retail sales than cold weather and cigarettes, as demonstrated by the strengthening of durable goods. Sales rose more than 1% in both January and February, led by new cars as well as parts and repairs. Car purchases accelerated further in March, especially for North American-built models. Spending on most other durable goods also picked up, with the notable exception of furniture and appliances. Demand for semi-durable goods recovered, as clothing posted its first monthly gain in seven months.

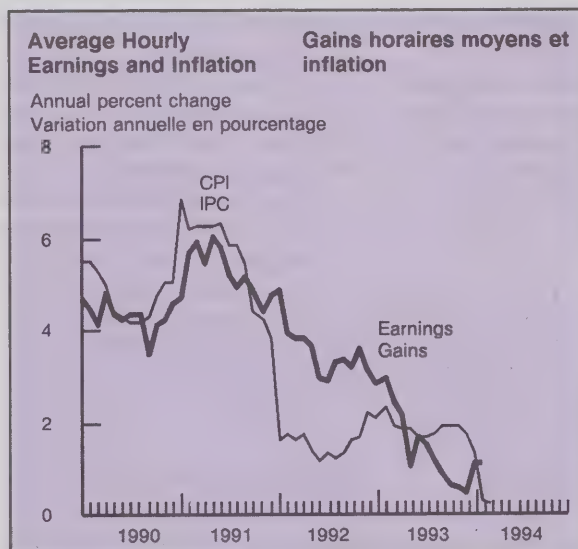
Housing starts completed a weak first quarter by falling another 7% in March, returning to the lows touched during the frigid weather in January. For the first quarter as a whole, starts dipped 10%, with both single and multiple units contributing to the decline. Single-family dwellings did recover some ground in March. Sustained growth, however, will require a pick-up in new home sales, which remained lethargic in the first quarter. As a result, the inventory of unsold homes in March was higher than in December, putting more downward pressure on new house prices.

The hike in mortgage rates did precipitate an upturn of sales of existing homes in March as some buyers rushed to beat rate hikes, although this is obviously not a sustainable source of growth. Furthermore, the 5% increase paled by comparison to the double-digit monthly increases posted last November and December, when mortgage rates fell to 30-year lows, and does not even compensate for the losses posted in the first two months of the year.

6.4% seulement de la production canadienne de cigarettes ayant été exportée par rapport à un sommet de 47% l'an dernier. Les dépenses au titre des produits énergétiques se sont relâchées à la suite d'une brusque poussée attribuable au climat au cours du mois précédent.

Comme le montre le raffermissement des biens durables, les gains au niveau des ventes au détail n'étaient pas attribuables qu'au froid et qu'aux cigarettes. Les ventes de biens durables ont progressé de plus de 1% en janvier et en février, progression qu'expliquent surtout les ventes de nouvelles voitures et de pièces, et les réparations. Les ventes d'automobiles ont bondi à nouveau en mars, surtout celles d'automobiles de fabrication nord-américaine. Les dépenses au titre de la plupart des autres biens durables se sont également accrues, exception faite des meubles et des appareils ménagers. La demande de produits semi-durables a augmenté, le secteur de l'habillement ayant affiché sa première hausse mensuelle en sept mois.

Le nombre de mises en chantier a été faible au premier trimestre; il a chuté d'un autre 7% en mars pour revenir aux creux enregistrés pendant les périodes de froid intense de janvier. Pour l'ensemble du premier trimestre, le nombre de mises en chantier a fléchi de 10%, la construction de logements unifamiliaux et d'immeubles à logements multiples ayant contribué à ce fléchissement. On a par ailleurs observé une certaine reprise au titre des logements unifamiliaux en mars. Pour que la croissance se poursuive, il faudra toutefois



que les ventes de logements neufs reprennent, après la léthargie observée dans ce secteur au premier trimestre. Le nombre de logements non vendus en mars s'est donc révélé supérieur à celui enregistré en décembre, ce qui a eu pour effet de faire baisser davantage les prix des logements neufs.

La poussée des taux hypothécaires a précipité le relèvement des ventes de maisons existantes en mars, certains acheteurs s'étant empressés d'acquiescer un logement avant la montée des taux, ce qui ne constitue toutefois pas une source durable de croissance. De plus, la hausse de 5% était peu élevée comparativement aux augmentations mensuelles à deux chiffres enregistrées en novembre et en décembre derniers, alors que les taux hypothécaires étaient tombés à un creux jamais observé en 30 ans; cette hausse ne compense même pas les pertes affichées au cours des deux premiers mois de l'année.



## Merchandise Trade - Slack continues in February

Both exports and imports continued lethargic early in the new year, dampened by weak auto production in Canada and strikes in transportation. Shipments south of the border rebounded as the US economy recovered from its January doldrums. However, overseas exports plunged (by about 12% to Japan and continental Europe and 50% to Britain), as the weak underlying trend of these economies was aggravated by the dockworkers strike in BC. Domestic demand in Canada rebounded for most non-automotive imports, led by business investment.

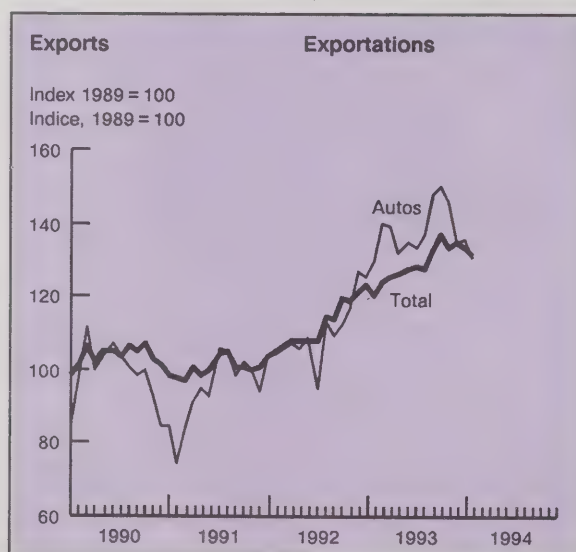
Exports continued to drift downwards in February, falling another 1.5% to a level of 4.4% below their most recent peak in October. The lacklustre behaviour of exports, despite a rebound in the US economy in February, appears more to reflect supply conditions than any deficiency of demand. In particular, retooling continued to depress shipments from auto plants, while the dockworkers' strike in BC also hampered exports. The strike had a particularly noticeable effect on lumber, which tumbled to a five-month low, and wheat, which fell to historically low levels.

Energy products, industrial goods and machinery and equipment all posted gains of about 3% in the month. Energy demand from the US continued to surge to unprecedented levels, as the record cold weather of January lasted into February. As a result, electricity exports are running at twice last year's levels, while natural gas is up by almost 40%. Industrial goods also built upon the previous month's gain, as copper and nickel prices firmed and aluminum exports strengthened. The recovery for machinery and equipment is consistent with a pick-up in business investment intentions by firms in the US, from a planned 5% gain late in 1993 to a revised 8% in the latest survey conducted early in 1994.

## Commerce de marchandises - Poursuite du ralentissement en février

La léthargie des exportations et des importations s'est poursuivie au début de l'année en raison de la faible production d'automobiles au Canada et des grèves des sociétés de transport. Les expéditions vers les États-Unis se sont accrues, l'économie américaine ayant remonté la pente après le marasme de janvier. Cependant, les exportations outre-mer ont fléchi considérablement (d'environ 12% vers le Japon et l'Europe continentale, et de 50% vers la Grande-Bretagne). La demande intérieure canadienne a rebondi pour la plupart des importations non liées au secteur de l'automobile, un rebondissement surtout attribuable aux investissements des entreprises.

Les exportations ont continué de régresser en février, chutant d'un autre 1.5% pour s'établir à 4.4% de moins que le dernier sommet enregistré en octobre. La léthargie des exportations, malgré une reprise de l'économie américaine en février, semble traduire davantage les conditions de l'offre qu'une insuffisance de la demande. Plus particulièrement, le réoutillage a continué d'influer défavorablement sur les expéditions des usines de montage d'automobiles, tandis que la grève des débardeurs en Colombie-Britannique a également ralenti les exportations. La grève a touché plus particulièrement le secteur du bois d'oeuvre qui a fléchi pour atteindre un creux de cinq mois, ainsi que le secteur du blé qui a affiché des creux jamais vus auparavant.



Les produits énergétiques, les biens industriels et les machines et le matériel ont tous affiché des hausses d'environ 3% au cours du mois. La demande américaine de produits énergétiques a continué de progresser pour atteindre des niveaux jamais vus auparavant, les températures glaciales records de janvier ayant continué de sévir en février. Les exportations d'électricité représentent donc le double de l'an dernier, tandis que les exportations de gaz naturel ont augmenté de près de 40%. Les biens industriels ont

également profité de la hausse du mois précédent, les prix du cuivre et du nickel s'étant redressés et les exportations d'aluminium ayant progressé. La reprise du commerce des machines et du matériel coïncide avec une amélioration des projets d'investissements des entreprises américaines dont la croissance prévue est passée de 5% à la fin de 1993 à 8% lors de la dernière enquête menée au début de 1994.

Import demand was flat in February after a 4% dip to start the year. As for exports, weakness in the key automotive sector cast a pall on the overall totals. Elsewhere, there was a pick-up in domestic demand. Business spending on machinery and equipment recouped about half of its 7% drop in January. Strong outlays for office and industrial machinery outweighed a sharp fall in the volatile aircraft component. Consumer goods recovered only a small fraction of their January decline, as most of the surge in retail sales early in 1994 has been for items which typically are not imported. Energy imports subsided a bit after skyrocketing in January, matching the pattern of energy consumption in Canada.

### **Prices - Consumer slowdown, industrial upturn continues**

The trend of prices continued to diverge sharply between the consumer and industrial sectors. Consumer prices fell in absolute terms for the third time in four months, pulled down by the falling cost of food, housing and cigarettes. Meanwhile, the 9-month upturn of manufacturing prices accelerated in the first quarter, largely because the slide of the Canadian dollar boosted the price of exported goods. As well, commodity prices such as metals, oil, and lumber continued to rally in the first three months of the year.

The seasonally unadjusted consumer price index edged down by 0.2% in March, leaving the annual rate of inflation at a 32-year low of 0.2%. Excluding the drop in cigarette prices, inflation was running at 1.5%.

Non-durable goods such as food and tobacco again led the monthly drop in prices. Food costs tumbled 0.6%, their second straight monthly decline despite a lower exchange rate. Tobacco prices fell again after steep declines in February, and more provinces joined the move to cut taxes in April. Durable goods were restrained by low auto prices, while services were checked by lower housing costs, especially mortgage rates and new house prices. The cost of owned accommodation has fallen in each of the last five months. Semi-durable goods were the major exception to price restraint, as clothing retailers followed upon February's sharp hike by adding another 0.5% to prices.

La demande d'importations est demeurée stagnante en février après avoir régressé de 4% au début de l'année. Comme pour les exportations, la faiblesse de la branche clé qu'est l'automobile a influé sur l'ensemble du secteur. Ailleurs, on a enregistré une hausse de la demande intérieure. Les dépenses des entreprises au titre des machines et du matériel ont permis de récupérer environ la moitié de la baisse de 7% observée en janvier. Les dépenses élevées au titre des machines industrielles et des machines de bureau ont dépassé la forte diminution de la composante irrégulière des aéronefs. Les biens de consommation n'ont récupéré qu'un faible pourcentage de la baisse enregistrée en janvier, la plus grande partie de la poussée des ventes au détail au début de 1994 ayant touché des articles qui ne sont habituellement pas importés. Les importations de produits énergétiques ont légèrement fléchi après être montées en flèche en janvier, suivant ainsi la tendance de la consommation d'énergie au Canada.

### **Prix - Ralentissement de la consommation mais progression de l'activité industrielle**

La tendance des prix dans le secteur de la consommation contraste toujours autant avec celle dans le secteur industriel. Les prix à la consommation ont chuté pour une troisième fois en quatre mois, les aliments, l'habitation et les cigarettes ayant été autant de facteurs modérateurs. Parallèlement, l'ascension des prix des produits manufacturés, qui dure depuis neuf mois, s'est accélérée au premier trimestre en raison principalement de la dévaluation du dollar canadien qui a gonflé les prix des biens exportés. Les prix des marchandises comme les métaux, le pétrole et le bois d'oeuvre ont également poursuivi leur remontée au cours des trois premiers mois de l'année.

L'indice non désaisonnalisé des prix à la consommation a régressé de 0.2% en mars, ce qui situe le taux annuel d'inflation à 0.2%, son plus bas niveau en 32 ans. Sans la chute des prix des cigarettes, l'inflation aurait été de 1.5%.

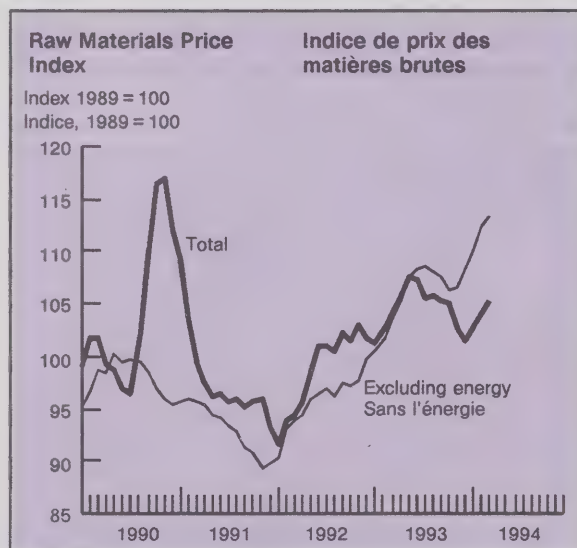
Les biens non durables comme les aliments et le tabac sont encore une fois ceux qui ont le plus contribué au recul mensuel des prix. Les prix des aliments ont dégringolé de 0.6%, soit une deuxième baisse mensuelle d'affilée malgré la diminution du taux de change. Les prix du tabac, qui avaient déjà diminué fortement en février, ont chuté à nouveau, et d'autres provinces en avril ont décidé à leur tour de réduire les taxes. Les prix des biens durables ont été freinés par la faiblesse des prix des automobiles, alors que ceux des services ont été endigués par le recul des frais d'habitation, en particulier les taux hypothécaires et les prix des maisons neuves. Les frais de logement en propriété ont régressé au cours de chacun des cinq derniers mois. La principale exception au resserrement général des prix a été les biens semi-durables, les détaillants de vêtements ayant ajouté 0.5% à la hausse de prix déjà importante de février.



Prices for manufactured goods continued to strengthen in March, rising 0.4% after a 1% jump in February. The increase in prices was widespread, with 16 of 21 industries posting higher prices and only two posting lower prices. Exports led the hikes, reflecting both increases on world commodity markets and a lower exchange rate, while domestic industries posted only marginal hikes. In particular, metal prices continued to rally, wood and paper prices recovered in line with US demand, while auto makers also benefited from the 0.7% dip in the Canadian dollar.

The recent rally on world commodity markets showed signs of stalling in April under the pressure of a third hike in US interest rates. The CRB commodity index fell 5%, negating all of the gains made since November. Lower grain prices led the slide, although decreases were posted by all components except energy, which rebounded from several months of losses.

Raw materials prices rose for the third month in a row, up another 1.3% in March. A rebound in crude oil prices led the way, although five of the other six components also posted some increases. Metals prices were boosted by hikes for copper, nickel and aluminum, all of which benefited from recent production cutbacks. Wood prices extended their string of increases to five months as US housing demand strengthened.



mande de logements aux États-Unis.

## Financial Markets - Stability returns

Financial market conditions stabilized in April, following the turmoil in March. Long-term bond prices, the Canadian dollar and the stock market all levelled off after sharp drops in the previous month. Short-term interest rates were an exception, rising another half a percentage point, although this was much less than the sharp hikes posted in March. On balance, most lending rates are a full two percentage points higher than in February.

## Marchés financiers - Retour de la stabilité

Les marchés financiers se sont stabilisés en avril après la tourmente de mars. Le cours des obligations à long terme, le dollar canadien et la bourse ont marqué un palier après les fortes baisses du mois précédent. Ont fait exception les taux d'intérêt à court terme qui ont gagné un autre demi-point, cette dernière hausse étant toutefois bien modeste par rapport aux bonds observés en mars. Dans l'ensemble, la plupart des taux débiteurs ont gagné un bon deux points depuis février.

Les prix des matières brutes ont progressé en mars pour un troisième mois consécutif, cette fois de 1.3%. La remontée des prix du pétrole brut a donné le plus d'impulsion, bien que cinq des six autres composantes aient aussi augmenté quelque peu. Les prix des métaux ont été poussés à la hausse par le renchérissement du cuivre, du nickel et de l'aluminium, une conséquence des récentes réductions de la production. Une cinquième augmentation mensuelle des prix du bois a été enregistrée grâce au raffermissement de la

The sharp rise in interest rates did not immediately impact the flow of funds in the economy. The narrowly-defined money supply continued to outstrip the broader aggregates; for example, M1 jumped 1.5% in March, versus a 0.7% dip in M2. As well, funds raised on the stock market slowed to their lowest pace since last August, but bond issues hit a 12-month high. Stock prices firmed in April, but remain 10% below their levels reached on February 3, the day before the US Federal Reserve began to raise interest rates. The Fed jacked up US rates another quarter of a percent in April.

### Regional economies - Improvement in Ontario and Quebec

Household demand improved, particularly in central Canada, while the dockworkers' strike hamstrung British Columbia. Weak demand for natural resources continued to restrain the Atlantic and prairie provinces.

Retail sales in Ontario jumped 2.5% in February, its largest monthly increase since March 1990. The increase accompanied a sharp drop in cross-border shopping to start the new year and an improvement in real incomes in February. As well, housing starts rose in line with the affordability of houses, to their best level in over a year, and construction employment leaped by almost 20,000. However, total employment eased in the first quarter as a whole, partly due to slack in transportation arising from retooling in auto plants and bad weather. Manufacturing shipments were down in February for the fourth time in five months. Net exports accounted for most of the growth of Ontario GDP in 1993, but manufacturing jobs were flat. Overall job growth was limited to a few services industries.

The trend of factory shipments in Quebec remained the mirror image of Ontario, rising for the fourth time in five months and driving manufacturing employment higher. This upturn reflects the wider sources of growth in GDP in 1993. Even construction spending was up \$0.5 billion (versus a \$5 billion drop in Ontario), which has significant effects on domestic spending because very little is spent on imports. Export growth also was widespread in 1993. Retail sales

La nette remontée des taux d'intérêt n'a pas eu une influence immédiate sur les mouvements de fonds dans l'économie. L'offre de monnaie au sens étroit continue de distancer les agrégats plus larges. Par exemple, M1 a fait un bond de 1.5% en mars alors que M2 a glissé de 0.7%. Par ailleurs, le rythme du financement par la bourse est le plus lent à être observé depuis août dernier mais les émissions d'obligations atteignent un sommet de 12 mois. Les cours en bourse se sont raffermis en avril mais demeurent inférieurs de 10% à leurs niveaux du 3 février, veille du jour où la Federal Reserve a commencé à relever les taux d'intérêt aux États-Unis. Les autorités fédérales ont accru d'un autre quart de un pour cent les taux d'intérêt américains en avril.

### Économies régionales - Amélioration au Québec et en Ontario

La demande des ménages s'améliore en particulier dans les provinces centrales, alors qu'elle se relâche en Colombie-Britannique avec la grève des débardeurs. Dans les Prairies et les provinces de l'Atlantique, le secteur des ressources continue de restreindre l'activité.

Avec l'amélioration marquée du solde des voyages transfrontaliers au tournant de l'année et des revenus réels en février, les ventes au détail en Ontario se redressent pour enregistrer une hausse de 2.5%, la plus forte depuis celle de 2.9% en mars 1990. Pendant ce temps, la hausse marquée des indices d'accessibilité est suivie d'une augmentation des mises en chantier qui atteignent leur niveau le plus élevé en plus d'un an en mars. Le niveau d'emploi dans la construction bondit donc de près de 20 000 au cours du même mois. Globalement, l'emploi baisse légèrement pour l'ensemble du premier trimestre cependant, entraîné en partie par l'industrie des services de transport alors que les exportations restent faibles avec le réoutillage dans l'industrie de l'automobile et que les livraisons manufacturières enregistraient en février une quatrième baisse en cinq mois. Les exportations nettes expliquaient une grande partie de la hausse du PIB en Ontario en 1993 mais l'emploi total de l'industrie manufacturière connexe n'a pas beaucoup varié jusqu'à maintenant. La croissance de l'emploi total l'an dernier était limitée à certains services.

Le Québec demeure à l'opposé de l'Ontario en terme des livraisons manufacturières qui augmentent pour une quatrième fois en cinq mois en février et de l'emploi dans ce secteur qui s'accroît au cours du premier trimestre. Cette fermeté traduit la nature plus générale de la hausse du PIB en 1993. Même la construction, qui nécessite peu d'importations et a donc plus d'impact sur l'activité intérieure, augmentait de presque 500 millions alors qu'elle baissait d'environ 5 milliards en Ontario. De plus, la hausse des exportations



continued to be buoyant in February, while housing starts and permits both rebounded. These gains in household spending led to higher employment in trade and construction in March.

While British Columbia ended 1993 on a high note, retail sales slowed in February, house sales retreated from their one-year high set in January, and housing starts fell in March. The slack, however, may reflect the temporary impact of labour disputes, which triggered another sharp drop in exports and manufacturing shipments. Other fundamentals remain strong, notably the planned increase in investment. This was reflected in a 17% jump in first-quarter building permits, their first increase in over a year. Meanwhile, demand for business services strengthened, accounting for most of the national increase.

In the prairie provinces, a rise in the vacancy rate at the turn of the year was followed by a slowdown in housing starts. Employment fell in the first quarter due to weakness in the primary sector, while investment slowed as oil prices sagged and government incentives to drill for oil expired. The resources sector also hampered activity in the Atlantic provinces.

## International Economies

The United States economy rebounded from a bitter cold winter with strong gains in consumer demand, industrial production and housing despite recent hikes in interest rates. New tax hikes, however, may dampen buoyant consumer spending in Britain, although manufacturing production has been led by investment goods in recent months. The Japanese economy remained plagued by weak domestic demand and contracting corporate profits. Rising export demand buoyed the German economy, sparking a pickup in industrial production and some easing in unemployment. The recovery in France inched forward, led by a rebound in housing starts. Interest rates abroad have continued to ease, while in North America they have risen steadily.

s'est répartie en un plus grand nombre de secteurs. Après une progression marquée en 1993, la bonne tenue des ventes au détail se poursuit en février. Les mises en chantier reprennent finalement de la vigueur qui, selon les permis de bâtir, semblerait vouloir se poursuivre. Aussi, l'emploi augmentait fortement dans le commerce et la construction en mars.

Alors que la Colombie-Britannique a terminé l'année dernière sur une note des plus positives, la croissance des ventes au détail se relâche en février, les ventes de maisons reculent après leur sommet d'un an enregistré en janvier et les mises en chantier enregistrent une baisse en mars. La pause survient cependant alors que se poursuit la grève des débardeurs au port de Vancouver, laquelle engendre une autre baisse des exportations et une deuxième diminution d'affilée des livraisons manufacturières. La tendance sous-jacente continue d'être positive avec la hausse des dépenses prévues en immobilisations, laquelle se concrétise au début de 1994 par une augmentation de 17% des permis de bâtir dans le secteur non résidentiel, la première en cinq trimestres. Pendant ce temps, la demande de services commerciaux était aussi très forte et expliquait une bonne partie de la croissance nationale.

L'augmentation des taux d'occupation des logements neufs dans les Prairies au tournant de l'année est suivie d'un relâchement récent de la construction de logements. L'emploi baisse au premier trimestre dans le secteur primaire avec le relâchement des investissements qui fait suite à l'affaiblissement des prix pétroliers et la fin du congé de redevances pour les nouveaux puits forés. Le secteur des ressources continuait également de restreindre l'activité dans les provinces de l'Atlantique.

## Économies internationales

L'économie américaine s'est relevée d'un hiver extrêmement rigoureux avec un accroissement notable de la demande de consommation, de la production industrielle et de l'habitation, et ce malgré la montée récente des taux d'intérêt. De nouvelles hausses d'impôt pourraient modérer les dépenses de consommation pourtant soutenues en Grande-Bretagne, quoique les biens d'équipement aient constitué la base de la production manufacturière ces derniers mois. L'économie du Japon est toujours affligée par la faiblesse de la demande intérieure et par le recul des bénéfices des entreprises. L'accroissement de la demande à l'exportation a soutenu l'économie de l'Allemagne et a déclenché une relance de la production industrielle et une certaine atténuation du chômage. La reprise en France s'est raffermie quelque peu en raison principalement d'un accroissement du nombre de mises en chantier. Les taux d'intérêt à l'étranger demeurent en perte de vitesse alors qu'ils n'ont cessé d'augmenter en Amérique du Nord.



Real GDP in the **United States** grew 0.7% in the first quarter of the year, a slowdown from 1.8% growth in the fourth quarter of 1993. Output at the beginning of the year was hampered by both severe weather and the California earthquake. In March, housing starts continued to be upbeat after rebounding the month before, while steady gains in industrial production pushed factories to their highest operating capacities in nearly five years. Domestic demand strengthened as business investment plans grew 8% for 1994 and consumer confidence hit its highest level since mid-1990 in April. Retail sales have posted solid gains in recent months, while inflation has remained moderate. Exports, however, have continued to lag due to economic weakness abroad.

Consumer demand has been upbeat despite recent hikes in interest rates. Housing starts continued their upward trek, gaining 12.1% in March to an annual rate of 1.47 million units. Starts had plummeted over 21% in January due to unseasonably cold weather. Retail sales gained 0.4% in March as workers' earnings climbed 0.9%. Consumer prices rose a slight 0.3% in the month, led by increases in clothing prices and housing costs. Wholesale prices grew 0.2%, down from a 0.5% jump in February sparked by a surge in the price of heating oil and other energy products. Overall, inflation has been mild for more than three years, the best stretch in three decades.

Industrial production expanded for the tenth month in a row in March, up 0.5% despite cutbacks in the auto industry and in electricity output following winter's end. Operating capacity rose 0.2 percentage points to 83.6%, the highest rate since June 1989. Factory orders for big-ticket items continued to grow in March, up 0.4% to mark the seventh gain in eight months. In tune with expanding production, business are now planning an 8% increase in capital investments for 1994. Last year's increase was 7.1%, and the original survey of plans for 1994 called for only 5% growth.

The trade deficit on goods and services widened by 46% in February as a \$4.2 billion (US) surplus in services only partly offset a \$13.9 billion deficit in goods. Exports fell 2.6%, led by declines in civilian aircraft, semiconductor and pharmaceutical products. Imports, meanwhile, grew 2.7%, led by fuel oil and other energy products and autos.

Le PIB réel aux **États-Unis** a crû de 0.7% au premier trimestre de l'année, soit moins rapidement qu'au quatrième trimestre de 1993 lorsqu'il avait progressé de 1.8%. La production au début de l'année a été entravée par le mauvais temps et par le tremblement de terre en Californie. En mars, les mises en chantier sont restées en hausse, après avoir rebondi le mois précédent, alors qu'une succession de gains au niveau de la production industrielle permettaient aux usines d'atteindre les taux d'utilisation de la capacité les plus élevés depuis presque cinq ans. La demande intérieure s'est raffermie, les intentions d'investissement des entreprises ayant crû de 8% pour 1994 et la confiance des consommateurs s'étant située en avril à son plus haut niveau depuis le milieu de 1990. Les ventes au détail ont inscrit de solides gains ces derniers mois alors que l'inflation restait modérée. Les exportations, toutefois, ne suivent toujours pas à cause de la faiblesse de l'économie à l'étranger.

La demande de consommation est en hausse malgré la récente remontée des taux d'intérêt. Le nombre de mises en chantier a encore augmenté en mars, soit de 12.1%, pour atteindre 1.47 million d'unités au taux annuel. Les mises en chantier avaient chuté de plus de 21% en janvier en raison du mauvais temps exceptionnel. Les ventes au détail ont gagné 0.4% en mars alors que les gains des travailleurs grimpaient de 0.9%. Les prix à la consommation n'ont augmenté que de 0.3% au cours du mois, l'effet d'entraînement ayant été exercé surtout par les prix des vêtements et les frais d'habitation. Les prix de gros ont augmenté de 0.2%, soit moins qu'en février lorsque la flambée des prix du mazout et d'autres produits énergétiques les avait fait grimper de 0.5%. Dans l'ensemble, l'inflation est minime depuis plus de trois ans, ce qui constitue la meilleure performance des trente dernières années.

La production industrielle a inscrit un dixième mois d'expansion d'affilée en mars, ayant progressé de 0.5% malgré les réductions dans l'industrie automobile et la baisse de la production d'électricité après l'hiver. Le taux d'utilisation de la capacité a augmenté de 0.2 point pour se fixer à 83.6%, un sommet inégalé depuis juin 1989. Les carnets de commande des usines pour les articles de prix unitaire élevé ont encore augmenté en mars, soit de 0.4%, ce qui représente un septième gain en huit mois. Avec l'expansion de la production, les entreprises prévoient maintenant accroître de 8% leurs immobilisations en 1994. L'année dernière, l'augmentation avait été de 7.1% alors que les intentions initiales pour 1994 faisaient ressortir une croissance de 5% seulement.

Le déficit du commerce de biens et de services s'est creusé de 46% en février, l'excédent de \$4.2 milliards (US) au titre des services n'ayant compensé qu'en partie le déficit de \$13.9 milliards au titre des biens. Les exportations ont chuté de 2.6% en raison surtout des baisses observées pour les avions civils, les semi-conducteurs et les produits pharmaceutiques. Parallèlement, les importations ont crû de 2.7%, l'impulsion étant venue surtout du mazout et des autres produits énergétiques de même que des automobiles.



The **British** economy remained upbeat with robust manufacturing growth, falling unemployment and buoyant retail sales. Consumer demand, however, may be dampened as extra taxes amounting to nearly 2% of after-tax incomes come into effect in April. The annual rate of inflation fell slightly in March to 2.3% from 2.4% in February.

Real retail sales grew 0.8% in March, following a revised 0.3% fall the month before. The March figures, however, may have been boosted by Easter, which straddled both March and April. New taxes on individuals came into effect in April, including an increase in the rate of workers' national insurance contributions, higher excise duties, a freeze in income tax allowances and the basic rate thresholds, and adding the VAT to domestic fuel and power. The retail price index rose 0.3% in March, with rises in food, household goods and clothing prices offset by declines in telephone charges and eye wear. The Central Statistical Office estimates that the imposition of the new taxes will add around 0.5% to the retail price index.

Manufacturing production rose 0.6% in February, buoyed by the engineering and food sectors. The gain followed a 1% rise in January. Most of the strength came from the production of investment goods, which grew 1.6% in February on the heels of a 4.1% jump the month before. Consumer goods production, meanwhile, rose 0.4% following a 0.1% gain in January.

The unemployment rate in March fell to 9.7%, its lowest since June 1992. Most of the job creation, however, has been in part-time or self-employment. Between March and December 1993, the number of part-time workers rose 162,000 while the number of full-time workers fell 124,000.

Economic growth was dormant in **Japan** as domestic demand remained downcast. Retail sales fell by 3% in March, marking their 22nd consecutive month of decline. Industrial production also has been lacklustre, despite continued drops in inventory levels. The Economic Planning Agency (EPA) estimates that capital spending fell 10.3% in the 1994 fiscal year and forecasts a further 9.2% cut in the year to March 1995. The leading index of economic indicators declined in February, reversing a brief recovery in January. The EPA, however, expects that the index will rebound in March, buoyed by factors supporting business at the end of the fiscal year.

L'économie **britannique** a poursuivi sa lancée grâce à une solide croissance du secteur manufacturier, à la chute du chômage et à la fermeté des ventes au détail. La demande des consommateurs pourrait toutefois être tempérée par l'entrée en vigueur en avril d'impôts supplémentaires équivalant à près de 2% du revenu après impôt. Le taux annuel d'inflation a fléchi quelque peu, passant de 2.4% en février à 2.3% en mars.

Les ventes au détail réelles ont augmenté de 0.8% en mars alors qu'elles avaient chuté de 0.3% le mois précédent d'après les chiffres révisés. Toutefois, les chiffres de mars ont peut-être été gonflés par la fête de Pâques qui chevauchait mars et avril. En avril, le fardeau fiscal des particuliers s'est alourdi avec le relèvement du taux de cotisation des travailleurs au régime national d'assurance, l'augmentation des droits d'accise, le gel des déductions fiscales et des seuils des taux d'imposition de base et l'ajout de la TVA sur le combustible et l'électricité produits au pays. L'indice des prix de détail a grimpé de 0.3% en mars, le renchérissement des aliments, des articles ménagers et des vêtements ayant effacé la diminution des tarifs du téléphone et des prix des lunettes et verres de contact. Le Central Statistical Office a estimé que les nouveaux impôts feront progresser de quelque 0.5% l'indice des prix de détail.

La production manufacturière a augmenté de 0.6% en février sous l'impulsion du génie et de l'alimentation. En janvier, une hausse de 1% avait été observée. La production de biens d'équipement a été le grand facteur d'entraînement, avec un gain de 1.6% en février qui s'ajoute à un bond de 4.1% observé le mois précédent. Parallèlement, la production de biens de consommation a progressé de 0.4% après avoir gagné 0.1% en janvier.

Le taux de chômage en mars a fléchi à 9.7%, son plus bas niveau depuis juin 1992. La plupart des nouveaux emplois toutefois se retrouvaient chez les travailleurs à temps partiel ou autonomes. Entre mars et décembre 1993, le nombre de travailleurs à temps partiel a augmenté de 162,000 alors que le nombre de travailleurs à plein temps diminuait de 124,000.

La croissance économique était en veilleuse au **Japon**, la demande intérieure restant léthargique. Les ventes au détail ont chuté de 3% en mars qui marque leur vingt-deuxième baisse mensuelle d'affilée. La production industrielle est restée terne malgré une diminution constante des stocks. Le Service de planification économique a estimé que les dépenses d'immobilisations ont fléchi de 10.3% au cours de l'exercice 1994 et prévoit qu'elles se replieront d'un autre 9.2% au cours de l'exercice qui se terminera en mars 1995. L'indice des indicateurs économiques avancés a reculé en février, mettant ainsi un terme à une brève reprise en janvier. Le Service de planification économique croit cependant que l'indice se redressera en mars, entraîné par des facteurs favorables aux entreprises à la fin de l'exercice.

Industrial production grew 0.2% in February, down from a 1% rise in the previous month. Transportation equipment (mainly autos) fell 13.2%, depressing the overall figures. This was partly due to an expected drop in demand before a sales tax cut on cars in April.

Some signs of growth appeared in the **German** economy as industrial production accelerated in line with a rise in exports and new orders. Domestic demand remained flat in February, however, while the level of unemployment saw its first dip in six months in March. Inflation eased in March to an annual rate of 3.2%, its lowest level since early 1991.

Domestic demand remained stagnant in February, as evidenced by drops in the production of consumer and investment goods of 1.1% and 2.9%, respectively. Industrial production in the west, however, gained 1% from the month before, boosted by an increase in raw materials due to higher export orders. New orders rose 3.1% in the month, while bad weather curtailed construction, leading to a 7% fall in February.

The west German unemployment rate fell to 8.5% in March from 8.8% in February. In the east, the rate was 16.8% down from 17.3%. Inflation had a slight monthly increase of 0.2% in March, but the annual rate dropped to 3.2%. The rise in the month was mainly due to increased taxes on fuel and higher costs for rent and services.

The **French** economy continued to exhibit signs of strength, buoyed by a pickup in housing starts and manufacturing production. Inflation remained in check as the CPI rose 0.2% in March, following a 0.3% rise the month before. The annual rate fell to 1.5%, while the unemployment rate remained high at 12.2%.

House construction hit 81,900 units in the first quarter of the year, a robust gain of 18.7% from the same period in 1993. Meanwhile, the 1.2% gain in manufacturing production in January, was more than offset by falls in energy and farm production of 3.6% and 2.4% respectively. Overall industrial production eased 0.2% from December, after a 1% decline the month before.

La production industrielle a crû de 0.2% en février, un ralentissement par rapport à la montée de 1% du mois précédent. La production de matériel de transport (principalement des automobiles) a chuté de 13.2% en février, ce qui a abaissé les résultats d'ensemble. La baisse de la demande, occasionnée par une réduction prévue de la taxe de vente sur les voitures en avril, pourrait expliquer en partie ce recul.

L'économie de l'**Allemagne** a montré certains signes de reprise, la production industrielle ayant augmenté avec la progression des exportations et des nouvelles commandes. Toutefois, la demande intérieure n'a pas bougé en février alors que le niveau de chômage baissait en mars pour la première fois en six mois. L'inflation a fléchi en mars pour se fixer au taux annuel de 3.2%, son plus bas niveau depuis le début de 1991.

La demande intérieure est restée stagnante en février comme le prouvent la baisse de 1.1% de la production de biens de consommation et la diminution de 2.9% de celle de biens d'équipement. La production industrielle dans l'Ouest est toutefois en hausse de 1% par rapport au mois précédent sous l'impulsion d'une augmentation des matières brutes en raison de l'accroissement des commandes à l'exportation. Les nouvelles commandes ont grimpé de 3.1% au cours du mois alors que la construction, entravée par le mauvais temps, a fléchi de 7% en février.

Le taux de chômage dans la partie occidentale de l'Allemagne est passé à 8.5% en mars, de 8.8% qu'il était en février. Dans la partie est, le taux a aussi baissé pour s'établir à 16.8%, comparativement à 17.3% le mois précédent. L'inflation a inscrit une légère augmentation mensuelle de 0.2% en mars mais le taux annuel est tombé à 3.2%. La progression au cours du mois s'explique surtout par le relèvement des taxes sur les combustibles et par la hausse des loyers et des prix des services.

L'économie de la **France** continue de donner des signes de vigueur, soutenue par une reprise des mises en chantier et de la production manufacturière. L'inflation est toujours contenue, l'IPC ayant augmenté de 0.2% en mars après un gain de 0.3% le mois précédent. Le taux annuel a fléchi pour se fixer à 1.5%, alors que le taux de chômage demeure élevé à 12.2%.

La construction domiciliaire a atteint 81,900 unités au premier trimestre de l'année, un gain appréciable de 18.7% par rapport à la même période en 1993. Parallèlement, le relèvement de 1.2% de la production manufacturière en janvier a été largement effacé par la chute de 3.6% de la production énergétique et le repli de 2.4% de la production agricole. La production industrielle globale a fléchi de 0.2% par rapport à décembre, après un recul de 1% le mois précédent.



# ENVIRONMENTAL

## PERSPECTIVES

**E**very one is concerned about the depletion of the ozone layer, contamination of our environment with toxic wastes and the loss of species. But, how much do you **really** know about some of the major environmental interactions in Canada?

Statistics Canada has just released a new publication entitled *Environmental Perspectives 1993: Studies and Statistics*. Based on results of recently conducted surveys and studies, this new release is written to help you understand some of today's most topical environmental concerns. This 100-page publication explores five themes:

- industrial impacts on the environment
- agricultural land use
- household environmental behaviour
- waste management and recycling
- natural resource accounting

Its 13 chapters are filled with **in-depth analysis** which is augmented by explanatory tables and charts for easy understanding.

In this one-of-a-kind report, you will discover such provoking facts as:

- 9% (by weight) of waste collected by municipalities with a population greater than 50,000 was recycled in 1990
- only 15% of Canadian households report that at least one member uses public transit to travel to and from work
- the generation of electricity was the single largest source of greenhouse gases of all industrial activity in 1985

*Environmental Perspectives* (cat. no. 11-528E) costs only \$25 in Canada, US\$30 in the United States, and US\$35 in other countries.

To order a copy, please write to: Marketing Division, Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or fax your order to (613) 951-1584. This publication is also available through your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, call 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# PERSPECTIVES

## SUR L'ENVIRONNEMENT

**T**out le monde s'inquiète de l'appauvrissement de la couche d'ozone, de la contamination de notre environnement par des déchets toxiques et de la disparition d'espèces. Mais que connaissez-vous **vraiment** des principales interactions environnementales au Canada?

Statistique Canada vient de faire paraître une nouvelle publication intitulée *Perspectives sur l'environnement 1993 : études et statistiques*. Cette nouvelle publication, qui tire ses résultats d'études et d'enquêtes récentes, a été rédigée pour vous aider à comprendre les questions actuelles touchant l'environnement. Cet ouvrage de 100 pages explore les cinq thèmes suivants :

- répercussions de l'industrie sur l'environnement
- utilisation des terres agricoles
- comportement des ménages et l'environnement
- gestion des déchets et recyclage
- comptabilité des ressources naturelles

Ses 13 chapitres sont remplis d'**analyses en profondeur** étayées de graphiques et de tableaux qui les rendent faciles à comprendre.

Cette publication, unique en son genre, vous fera prendre conscience de certains faits troublants, par exemple :

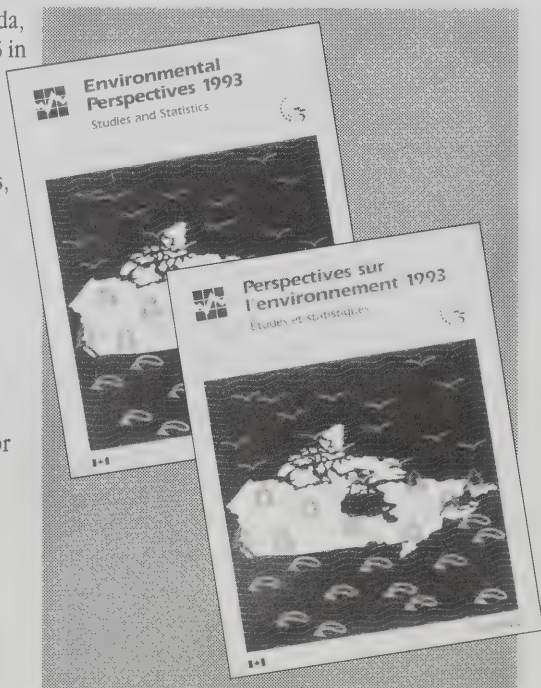
- En 1990, les municipalités de plus de 50 000 habitants ont recyclé 9 % du poids total des déchets recueillis;
- Seulement 15 % des ménages canadiens déclarent qu'au moins un membre de la famille utilise le transport en commun pour aller travailler;

- En 1985, la production d'électricité représentait la source principale des gaz à effet de serre pour l'ensemble de l'activité industrielle.

L'abonnement à *Perspectives sur l'environnement* (n° 11-528F au catalogue) est offert à seulement 25 \$ au Canada, 30 \$ US aux États-Unis et 35 \$ US dans les autres pays.

Pour recevoir votre exemplaire, veuillez écrire à la : Division de la commercialisation, Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6, ou télécopier votre commande au (613) 951-1584. Vous pouvez également vous procurer *Perspectives sur l'environnement* en communiquant avec le Centre de consultation de votre région. (La liste figure dans cette publication.)

Pour commander plus rapidement, composez le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.



## ECONOMIC EVENTS IN APRIL

### CANADA

A new \$1.9 billion five-year federal aid package for jobless Atlantic fishermen and plant workers was announced. The package, which takes effect May 16 when a pair of two-year aid programs expire, will cover about 30,000 people. Eligibility criteria will be tightened, with a transitional period to December 31 and recipients will be required to take schooling or work on government-sponsored projects. The average benefit will be \$282 a week.

The federal government raised the interest rate on all outstanding unmatured Canada Savings Bonds to 5.5% from 4.25% beginning May 1, for a three-month period. The increase will cost the federal government \$93.8 million in additional interest payments on CSBs.

The Nova Scotia government cut provincial tobacco taxes, following tax cuts by Quebec, Ontario, New Brunswick and Prince Edward Island.

The British Columbia government imposed a \$2 billion tax on forestry companies to finance a provincial job creation program. The program, which is expected to create up to 6,000 jobs, requires forest companies to accept an 80% hike in the current stumpage fees, effective May 1.

### WORLD

Trading nations of the world officially concluded the Uruguay Round of GATT negotiations on April 15. The 26,000 page deal cannot be implemented until it has been ratified by the legislatures of those countries where it is a requirement.

The International Brotherhood of Teamsters called a nationwide strike in the US against major trucking companies. The strike by 75,000 members, which was the first in 15 years against freight haulers, slowed but did not shut down truck traffic.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN AVRIL

### CANADA

Un nouveau programme fédéral quinquennal de 1,9 milliard de dollars a été annoncé pour venir en aide aux pêcheurs et aux ouvriers d'usine sans emploi de l'Atlantique. Ce programme, qui entre en vigueur le 16 mai, soit au moment où prendront fin deux programmes d'aide de deux ans, visera environ 30 000 personnes. Les critères d'admissibilité seront plus sévères, une période de transition jusqu'au 31 décembre étant prévue, et les prestataires devront suivre des cours ou travailler à des projets parrainés par le gouvernement. Les prestations moyennes s'élèveront à 282 \$ par semaine.

Le gouvernement fédéral a haussé le taux d'intérêt de toutes les obligations d'épargne du Canada non échues, en circulation, qui passera de 4,25% à 5,5% à partir du 1<sup>er</sup> mai et ce, pour une période de trois mois. Cette augmentation obligera le gouvernement fédéral à déboursier 93,8 millions de dollars pour les versements d'intérêt additionnels au titre des obligations d'épargne du Canada.

Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse a réduit les impôts provinciaux sur le tabac, à l'instar du Québec, de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard.

La gouvernement de la Colombie-Britannique a imposé aux entreprises forestières une taxe de 2 milliards de dollars pour financer un programme provincial de création d'emplois. En vertu de ce dernier, qui permettra de créer, prévoit-on, jusqu'à 6 000 emplois, les entreprises forestières devront assumer, à compter du 1<sup>er</sup> mai, une hausse de 80% des droits de coupe.

### MONDE

Les nations commerçantes ont officiellement mis un terme, le 15 avril, aux négociations d'Uruguay relativement à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. L'entente de 26 000 pages ne peut être mise en vigueur avant d'être ratifiée par les organes législatifs des pays soumis à cette exigence.

La Fraternité internationale des teamsters a déclenché une grève nationale aux É.-U. dont ont été victimes les principales entreprises de camionnage. Cette première grève en 15 ans dans le secteur du transport des marchandises, à laquelle ont participé 75 000 membres de la Fraternité, a ralenti mais n'a pas stoppé le transport par camion.



The US Federal Reserve raised short-term interest rates a quarter of a percentage point to 3.75% on April 18. The increase was the third since the central bank starting raising rates in early February for the first time since 1989.

The German central bank cut both of its official interest rates on April 14, triggering similar cuts across Europe. The Bundesbank trimmed the Lombard rate to 6.5% from 6.75% and the discount rate to 5% from 5.25%. The discount rate sets the floor for market rates and the Lombard sets the ceiling.

The Bank of France reduced its key short-term interest rate, the intervention rate, by one-tenth of a percentage point to 5.8% on April 21. The short-term borrowing rate was also cut from 7% to 6.75%.

La US Federal Reserve a augmenté les taux d'intérêt à court terme d'un quart de point le 18 avril pour les porter à 3,75%. Il s'agissait de la troisième hausse depuis que la banque centrale a entrepris de relever les taux au début de février et ce, pour la première fois depuis 1989.

La banque centrale d'Allemagne a réduit, le 14 avril, ses deux taux d'intérêt, ce qui a entraîné des coupures similaires un peu partout en Europe. La Bundesbank a abaissé le taux Lombard, qui est passé de 6,75% à 6,5%, de même que le taux d'escompte qui, de 5,25%, est passé à 5%. Le taux d'escompte marque la limite inférieure des taux du marché et le taux Lombard, la limite supérieure.

Le 21 avril, la Banque de France a réduit d'un dixième de point le principal taux d'intérêt à court terme, le taux d'intervention, ce dernier s'établissant maintenant à 5,8%. Le taux créditeur à court terme a également subi une baisse, passant de 7% à 6,75%.

## UNEMPLOYMENT INSURANCE, TEMPORARY LAYOFFS, AND RECALL EXPECTATIONS

Miles Corak\*

### Highlights

- (1) Temporary layoffs are an important dimension of how the labour market functions, and therefore of how the UI program is used. Almost 60% of all laid-off workers are recalled by their employers, but even a greater fraction, about 80%, expect to be recalled at the time of layoff.
- (2) Repeat use of the UI program is considerable, but it should not be interpreted solely as resulting from the choices made by workers; the decisions of firms are just as important a part of the process. Extensive dependence on UI is associated with a cycling from insured unemployment back to employment with a previous employer. Over 40% of those with 5 or more claims over a 12 year period support their claims with employment from three or fewer different employers. The layoff and hiring decisions of firms are an important aspect of this cycle of UI dependence.
- (3) The most important determinants of the number of weeks of benefits collected during a claim are the type of separation the claimant has experienced, and the expectations held of being recalled. Those laid-off with strong expectations of recall and who in fact are ultimately recalled collect an average of only 14 weeks of benefits, while those with no expectation or with an expectation that ultimately proves to be incorrect collect benefits for an average of 28 weeks. The particular characteristics of the individual are distinctly secondary in their influence on the duration of benefits.
- (4) The chances of leaving UI in order to take up a job increase markedly as the exhaustion of benefits approaches, rising from about 10% to over 30% in the last few weeks of an entitlement. This is due not only to a rise in the chance of finding a new job, but also in the chance of being recalled. While some UI claimants appear to

\* Senior analyst, Analytical Studies (951-9047). This study is part of a research project supported by Human Resources Development Canada.

## ASSURANCE-CHÔMAGE, MISES À PIED TEMPORAIRES, ET PRÉVISIONS DE RAPPEL

Miles Corak\*

### Faits saillants

- (1) Les mises à pied temporaires constituent un élément important du mode de fonctionnement du marché du travail, et par conséquent dans la façon dont le programme d'assurance-chômage est utilisé. Près de 60% des travailleurs mis à pied sont rappelés par leur employeur, mais une part encore plus grande, soit environ 80%, s'attend au moment de la mise à pied à être rappelée au travail.
- (2) Le recours répété à l'assurance-chômage est courant, mais ne devrait pas être interprété comme résultant seulement des choix faits par les travailleurs; les décisions des entreprises influencent tout autant le processus. La dépendance prononcée envers les prestations d'assurance-chômage est associée au passage de l'assurance-chômage à l'emploi chez un ancien employeur. Plus de 40% des travailleurs ayant présenté cinq demandes ou plus au cours d'une période de 12 ans ont occupé un emploi chez au plus trois employeurs. Les décisions de mise à pied et d'embauche par les entreprises sont un aspect important de cette dépendance envers les prestations d'assurance-chômage.
- (3) Les principaux facteurs explicatifs de la durée des prestations durant une période de chômage sont le type de mises à pied, et les prévisions des travailleurs quant à la possibilité d'être rappelés. Ceux qui avaient de fortes espérances d'être rappelés et qui le sont effectivement reçoivent en moyenne 14 semaines de prestations, alors que ceux qui ne s'attendaient pas à être réembauchés ou qui nourrissaient en vain des espoirs reçoivent en moyenne 28 semaines de prestations. L'influence des caractéristiques particulières des individus sur la durée des prestations est clairement secondaire.
- (4) Les chances de quitter l'assurance-chômage pour occuper un emploi augmentent de façon marquée à mesure que les prestations tirent à leur fin, passant de 10% à plus de 30% dans les dernières semaines donnant droit aux prestations. Ceci est non seulement dû à l'augmentation des chances de trouver un nouveau travail, mais aussi à celles d'être rappelé. Pendant que

\* Analyste principal, Étude analytiques (951-9047). Cette étude fait partie d'un projet de recherche parrainé par Développement des ressources humaines Canada.



search more intensively for a new job as benefit exhaustion looms or become more willing to accept any job offer, some firms appear to time their recall decisions to coincide with the benefit entitlement of their laid-off employees. These results suggest that it can be a joint decision of both workers and their employers that determine how the UI program is used; that is, both the supply and the demand side of the labour market matter.

## Introduction

Every economist is taught that there are two sides to all markets, that market outcomes are determined jointly by demand and supply. The labour market is no exception. Yet the current debate surrounding the Unemployment Insurance (UI) program focuses on the interaction between UI and the supply side of the labour market almost to the complete exclusion of any issues associated with the demand side. The challenges facing UI reform are often phrased in terms of supply-side issues such as the "work-disincentives" created or as outright "abuse" by claimants, but rarely in terms of demand-side issues such as the incentives faced by firms in their hiring and lay-off decisions. There are several reasons for this imbalance, the most important of which are probably related to the type of data available to researchers and policy analysts. Most of the information available to analyze the impact of UI on the labour market is based upon surveys of household behaviour, and very little on the firms that employ them.

The major labour demand issue concerns the consequences of less than perfectly "experience rated" UI premiums. A UI program is said to be experience rated when the taxes that individual workers and firms pay vary according to the amount of benefits they are responsible for, being higher for those firms triggering extensive use of UI and lower for others. The Canadian UI program is not experience rated at all, and some analysts have suggested that this implies the program offers an implicit subsidy to firms that will magnify the extent of layoffs, particularly temporary layoffs. Layoffs are one way of adjusting to a period of depressed sales, but others include changes in hours, wages, production, or even more fundamental changes in the organization of work. The latter include changes in job tasks and skills of workers, as well as the degree of work-sharing. Some analysts argue that firms rely more on temporary layoffs and less on other mechanisms because they can shift part of the cost of adjustment to the public purse through UI.

certain bénéficiaires de l'assurance-chômage semblent chercher de façon plus intensive un nouveau travail lorsque l'épuisement des prestations approche, ou deviennent plus enclins à accepter n'importe quelle offre, certaines entreprises semblent choisir le moment du rappel pour qu'il coïncide avec la fin des prestations de leurs travailleurs mis à pied. Les résultats suggèrent que c'est souvent la décision conjointe des travailleurs et de leurs employeurs qui détermine la façon dont le programme d'assurance-chômage est utilisé, c'est-à-dire qu'à la fois l'offre et la demande du travail importent.

## Introduction

Tous les économistes savent qu'un marché comporte deux parties, et que les rendements du marché sont déterminés conjointement par l'offre et la demande. Il en va de même du marché du travail. Pourtant, le débat actuel sur le régime d'assurance-chômage (AC) porte essentiellement sur l'interaction entre l'assurance-chômage et l'offre, à tel point que les questions liées à la demande en sont presque totalement exclues. Les problèmes liés au remaniement du régime d'assurance-chômage sont souvent vus sous l'angle de l'offre - les prestations étant considérées comme des obstacles au travail ou les prestataires, purement et simplement comme des «utilisateurs abusifs» - mais plus rarement sous celui de la demande - les décisions des entreprises d'embaucher ou de mettre à pied pouvant être une incitation à recourir à l'assurance-chômage. Ce déséquilibre s'explique par plusieurs raisons, dont les plus importantes sont probablement liées au type de données dont disposent les chercheurs et les analystes de politiques. La plupart des données disponibles pour analyser l'incidence de l'assurance-chômage sur le marché du travail sont tirées d'enquêtes sur le comportement des ménages, alors que très peu concernent les entreprises qui les emploient.

Le principal problème en ce qui concerne la demande découle du fait que les primes d'assurance-chômage sont loin d'être établies en fonction des antécédents. On parle d'un régime d'assurance-chômage «tarifié selon les antécédents» lorsque les impôts que paient les particuliers et les entreprises varient en fonction de la quantité de prestations dont ils sont responsables, les primes étant plus élevées pour les entreprises provoquant un recours massif aux prestations d'assurance-chômage et moins élevées pour les autres. Le régime d'assurance-chômage au Canada n'est pas du tout tarifié selon les antécédents, et selon certains analystes, il offrirait donc des subventions implicites aux entreprises ayant largement recours aux mises à pied, et particulièrement aux mises à pied temporaires. Les mises à pied sont une façon de s'adapter à une période de diminution des ventes; mais on peut également modifier les heures, les salaires ou la production ou même apporter des modifications plus fondamentales dans l'organisation du travail. Par exemple, pourraient être modifiés les tâches, les compétences des travailleurs et le degré d'application des régimes de travail partagé. Certains analystes croient que les entreprises privilégient les mises à pied temporaires au détriment des autres mécanismes parce qu'elles peuvent ainsi se décharger d'une partie du coût de l'adaptation sur le dos du public par l'intermédiaire de l'assurance-chômage.



This paper examines the relationship between the type of layoff and the way the UI program is used. The first objective is to document the extent of temporary layoffs in the Canadian labour market. The definition of temporary layoffs used is based on the expectation that a laid off worker has (at the time of the layoff) of being recalled. Laid off workers have expectations of being recalled that are held with varying degrees of certainty reflecting their understanding of the firm's intentions. It is these beliefs that influence their behaviour and in particular their use of the UI program. The innovation introduced in this paper is to document the number of temporary layoffs both in terms of what workers expected at the time of layoff and what actually happened.

The second objective is to examine the relationship between temporary layoffs and repeat use of the UI program. Extensive repeat participation in the UI program has often been interpreted as a problem of labour supply. The availability and generosity of UI are thought to discourage individual claimants from undertaking adjustments that would increase their chances of obtaining stable long-term employment, or to encourage labour force participation for the sole purpose of qualifying for benefits. However, if temporary layoffs are an important element of the way in which the labour market functions then interpretations of extensive repeat UI use based solely on supply side considerations are at best misleading. Individuals may repeatedly cycle between UI and employment with the same employer. The lack of experience rating therefore may have consequences for the way in which the UI program is used beyond its impact on the absolute number of claims generated.

The third objective is to examine the number of weeks that laid-off individuals collect UI benefits according to their expectation of being recalled by a former employer. It should be stressed that recall is always just a possibility and never an absolute certainty. Firms may, at the time of a lay-off, expect to recall an employee, but they may also have over-estimated growth in demand that would necessitate the recall, or in general their capacity to turn things around. Similarly, they could make the opposite error by laying workers off with no expectation of recall, but discover that a downturn was only temporary and then attempt to recall them. Claimants expecting to be recalled have less of a tendency to search for a new job, and those whose expectations ultimately prove to be incorrect may spend a very long period unemployed as a result. The amount of benefits collected is in this way determined by both the decisions of workers and of their firms.

## I. Temporary Layoffs: Expectations and Outcomes

The major source of information on the number of temporary layoffs in Canada is the labour force survey. The unemployed are asked at some point

Notre propos est d'examiner le rapport entre le type de mises à pied et le recours à l'assurance-chômage. Dans un premier temps, nous voulons déterminer l'ampleur des mises à pied temporaires du marché du travail au Canada. Une mise à pied temporaire se définit en fonction de la prévision qu'a le travailleur d'être rappelé (au moment de la mise à pied). Celle-ci varie selon la façon dont les employés perçoivent les intentions de l'entreprise. Ce sont ces prévisions qui influent sur le comportement et en particulier sur le recours à l'assurance-chômage. Voilà une approche nouvelle, puisque nous voulons déterminer le nombre de mises à pied temporaires, non seulement en fonction des prévisions des travailleurs mis à pied, mais également en fonction des résultats réels.

Dans un deuxième temps, nous nous proposons d'examiner le rapport entre les mises à pied temporaires et le recours répété à l'assurance-chômage. Le recours réitéré massif à l'assurance-chômage a souvent été interprété comme un problème lié à l'offre de travail. On pense que l'existence et la générosité des prestations d'assurance-chômage découragent des prestataires de prendre des mesures qui accroîtraient leurs chances d'obtenir un emploi stable à long terme ou les encouragent à travailler uniquement pour devenir admissibles à des prestations. Cependant, si les mises à pied temporaires constituent un élément important du mode de fonctionnement du marché du travail, il s'ensuit que l'explication du recours réitéré à l'assurance-chômage uniquement par des considérations liées à l'offre est, au mieux, trompeuse. Certaines personnes peuvent passer de façon répétée de l'assurance-chômage à un emploi auprès du même employeur. Par conséquent, le fait que le régime d'assurance-chômage n'est pas tarifé en fonction des antécédents peut donc influencer non seulement sur le nombre absolu de demandes présentées, mais également sur la façon dont on l'utilise.

Dans un troisième temps, nous voulons étudier le rapport entre le nombre de semaines pendant lesquelles les travailleurs mis à pied reçoivent des prestations d'assurance-chômage et leurs prévisions de rappel auprès d'un ancien employeur. Il est important d'insister sur le fait que le rappel est toujours une possibilité seulement et jamais une certitude absolue. En effet, au moment de la mise à pied d'un employé, des entreprises peuvent s'attendre à le rappeler parce qu'elles surestiment l'accroissement futur de la demande, ou en général, leur aptitude à se tirer d'affaire. Elles pourraient aussi se tromper dans l'autre sens, c'est-à-dire mettre à pied des travailleurs sans s'attendre à les rappeler, découvrir que le ralentissement n'était que temporaire et chercher à les rappeler. Les prestataires qui s'attendent à être rappelés ont moins tendance à chercher un nouvel emploi, et ceux dont les attentes ne se concrétisent pas peuvent rester en chômage pendant une très longue période. La quantité de prestations ainsi touchées peut dépendre à la fois des décisions des travailleurs et de celles des entreprises.

## I. Mises à pied temporaires : Prévisions et nombre réel

La principale source de renseignements sur le nombre de mises à pied temporaires au Canada est l'enquête sur la population active. On demande aux chômeurs, à un moment



during their unemployment spell if they will be recalled by their previous employer. The answers to this question may well be different if each individual were asked at the time of the layoff, in which case they would reflect initial expectations, or after having gained employment, in which case they would reflect actual outcomes. Posing the question at some arbitrary point during the spell leads to a hybrid of these two possibilities because some individuals may have abandoned a recall expectation while others continue to hold an expectation that may ultimately prove incorrect.

Statistics Canada has also used information from the Record of Employment (ROE) and individual tax files to construct a measure of the number of temporary and permanent separations that is based solely upon actual outcomes. The total number of ROEs issued gives a measure of the number of separations occurring in the economy. A temporary separation is defined to be one in which the individual had some employment earnings from the same employer in the year following the separation. For example, there were 4.3 million permanent separations in 1988 (the last year of available data) and 3.0 million temporary separations. Temporary separations represent about 41% of all separations. This fraction is even higher when just layoffs are considered. In 1988 there were 1.2 permanent and 1.6 temporary layoffs, or 58% of the total.

When an ROE is issued the employer is asked to indicate if it is expected that the employee will return to work, and the expected date of recall if any. This is the source of information on expected temporary layoffs used here. The first year of available recall information is 1986, and the data extends part way through 1992 (Table 1). At the height of the expansion in 1988, 76 to 84% of all layoffs can be attributed to those expecting to be recalled (depending upon how ROEs with missing/invalid recall information are ascribed). At the depths of the recession in 1991, these figures are 66 to 87%. The rise in the fraction of ROEs with missing/invalid recall information after 1989 corresponds to a decline in the fraction that indicate an expected recall without a definite date. This, along with other evidence offered below, implies that at least over the 1986-88 period the missing/invalid ROEs represent separations with an expectation of recall but no date, and therefore the upper bounds of the above ranges apply (namely the fraction of expected temporary layoffs is in the neighbourhood of 80%).

Since the focus of this study is on the relationship between the type of separation and the UI program, ROE information is brought together with administrative data on UI claimants in Table 2. This information illustrates that recall expectations often prove not to be fulfilled. About 20% of those laid-off with a definite date of recall are not ultimately recalled. This fraction more than doubles for those

donné au cours de leur période de chômage, s'ils vont être rappelés par leur ancien employeur. Les réponses à cette question pourraient fort bien être différentes si on la posait au moment de la mise à pied, auquel cas elles refléteraient les prévisions initiales, et après leur retour sur le marché du travail, auquel cas elles refléteraient les résultats réels. En posant la question à un moment arbitraire pendant la période de chômage, on obtient un mélange de ces deux possibilités parce que certaines personnes peuvent avoir abandonné l'espoir d'être rappelées, tandis que d'autres continuent de s'attendre à être rappelées, mais peuvent se tromper.

Statistique Canada utilise l'information des relevés d'emploi (RDE) et les fichiers d'impôt des particuliers pour élaborer une mesure du nombre de départs temporaires et permanents qui est fondée seulement sur les résultats réels. Le nombre total de relevés d'emplois émis permet d'obtenir une évaluation du nombre de départs du marché du travail. Un départ temporaire se définit comme un départ où le travailleur a eu des revenus d'emploi du même employeur dans l'année suivant le départ. Par exemple, on a dénombré 4,3 millions de départs permanents en 1988 (la dernière année pour laquelle on dispose de données) et 3,0 millions de départs temporaires. Les départs temporaires représentent environ 41 % de la totalité des départs. La proportion est encore plus élevée lorsqu'on tient compte des mises à pied uniquement. En 1988, on a enregistré 1,2 million de mises à pied permanentes et 1,6 million de mises à pied temporaires, soit 58 % du total.

Lorsqu'un employeur émet un relevé d'emploi, il doit indiquer s'il s'attend à rappeler l'employé au travail et la date prévue du rappel. C'est la source d'information sur les mises à pied perçues comme temporaires que nous utilisons ici. La première année pour laquelle on dispose de cette information est 1986, et les données vont jusqu'à un mois donné de 1992 (voir le tableau 1). Au point culminant de l'expansion en 1988, les travailleurs mis à pied qui s'attendaient à être rappelés représentaient entre 76 et 84 % de la totalité des travailleurs mis à pied (selon la façon dont les RDE où l'information sur les rappels est manquante ou non valide sont imputés). Au plus fort de la récession en 1991, la proportion était de 66 à 87 %. L'augmentation de la proportion des relevés d'emplois où l'information sur les rappels était manquante ou non valide après 1989 coïncide avec une diminution de la proportion des relevés d'emploi où il était indiqué qu'on s'attendait de rappeler les employés mais à une date non déterminée. De ce fait, et compte tenu des autres constatations présentées plus loin, on peut déduire qu'au moins au cours de la période de 1986-1988, les relevés d'emploi où l'information était manquante ou non valide correspondent à des départs avec rappel prévu à une date non déterminée, et par conséquent, à la limite supérieure des échelles susmentionnées (c'est-à-dire que la proportion des mises à pied perçues comme temporaires avoisine 80 %).

Comme cette étude porte principalement sur le rapport entre le type de départ et le régime d'assurance-chômage, nous avons couplé les données des relevés d'emploi et les données administratives sur les prestataires d'assurance-chômage dans le tableau 2. Ces données montrent qu'il arrive souvent que les prévisions de rappel ne se réalisent pas. Environ 20 % des travailleurs mis à pied pour lesquels était indiquée une date de rappel déterminée ne sont

Table 1

## Number of lay-offs by year and recall expectation

Tableau 1

## Nombre de mises à pied par année et selon les prévisions de rappel

	Recall Expected With a Definite Date			Recall Expected With No Date		No Recall Expected		Missing or Invalid Information		Total
	Rappel prévu à une date déterminée			Rappel prévu sans date déterminée		Pas de rappel prévu		Information manquante ou non valide		
	Number	row per cent	mean weeks to recall	Number	row per cent	Number	row per cent	Number	row per cent	
	Nombre	% rangée	Nombre moyen de semaines avant d'être rappelé	Nombre	% rangée	Nombre	% rangée	Nombre	% rangée	
1986	20,359	7.5	9.4	177,650	65.4	42,703	15.7	30,789	11.4	271,501
1987	21,978	8.3	10.5	172,029	65.2	41,971	15.9	27,741	10.6	263,719
1988	22,827	8.6	9.6	179,597	67.6	42,575	16.0	20,718	7.8	265,717
1989	23,623	8.9	9.1	157,423	59.1	42,426	15.9	42,999	16.1	266,471
1990	25,929	8.5	9.3	172,292	58.2	41,699	13.6	66,431	19.7	306,351
1991	27,498	8.8	9.3	179,695	57.2	39,801	12.7	67,447	21.3	314,441
1992	7,884	8.3	7.6	52,357	54.9	12,738	13.4	22,382	23.5	95,361

Data for 1992 extend from January to June only. - En 1992, les données vont de janvier à juin seulement.

All data in this and the following tables are based on a one in ten sample. - Les données des tableaux sont fondées sur un échantillon d'un individu sur dix.

expecting recall without a definite date. Even a significant fraction of those with no expectation of recall end up being incorrect in their expectation: 25% return to the employer that laid them off. The breakdown of those ROEs with missing/invalid information according to recall outcome is very similar to those with a recall but no date, certainly more similar than to the fraction for those with no expectation whatsoever. About 43% of those with an expectation are ultimately not recalled, and about 41% of those with missing/invalid information on expectations. In summary, temporary layoffs are a very important aspect of how the labour market functions, and a significant fraction of the laid-off hold recall expectations that will ultimately prove to be incorrect.

finalement pas rappelés. Dans le cas de ceux pour lesquels il n'y a pas de date de rappel déterminée, la proportion s'élève à plus du double. On enregistre même une forte proportion d'erreurs dans les prévisions des travailleurs qui ne s'attendent pas à être rappelés : en effet, 25 % réintègrent leur ancien emploi. La proportion dans le cas des relevés d'emploi ne renfermant pas d'information sur le rappel ou renfermant une information non valide (rappel ou non rappel) est très semblable à celle des relevés d'emploi indiquant un rappel mais pas de date; du moins elle est plus semblable qu'à la proportion des relevés d'emploi indiquant qu'on ne prévoyait pas de retour au travail. Environ 43 % des travailleurs qui s'attendaient à être rappelés ne sont finalement pas rappelés, la proportion se situe à environ 41 % dans le cas des travailleurs dont le relevé d'emploi ne comportait pas d'information sur les prévisions de rappel ou comportait une information non valide. En résumé, les mises à pied temporaires sont un aspect très important du fonctionnement du marché du travail, et une proportion importante des travailleurs mis à pied font des prévisions de rappel qui finissent par se révéler inexactes.



Table 2

**Recall Expectations and Recall Outcomes by Reason for Separation, 1986-88**

Reason for Separation/ Recall Expectation	Recall Outcome				
	Résultat réel				
	Not Recalled		Recalled		Total
Raison du départ/ Prévision de rappel	Non rappelé		Rappelé		
<b>1. Layoff - Mise a pied</b>					
Recall with Date - Rappel avec une date	5,483	(19.9)	22,141	(80.1)	27,624
Recall no Date - Rappel sans date	94,553	(42.2)	125,402	(57.8)	216,955
No Expectation - Pas de rappel prévu	29,861	(74.5)	10,233	(25.5)	40,094
Missing/Invalid - Information manquante ou non valide	12,600	(40.5)	18,478	(59.5)	31,078
Total	139,497	(44.2)	176,254	(55.8)	315,751
<b>2. Quit - Résignation</b>					
Recall with Date - Rappel avec une date	275	(28.0)	706	(72.0)	981
Recall no Date - Rappel sans date	10,345	(78.4)	2,857	(21.6)	13,202
No Expectation - Pas de rappel prévu	43,671	(88.4)	5,733	(11.6)	49,404
Missing/Invalid - Information manquante ou non valide	11,121	(85.4)	1,904	(14.6)	13,025
Total	65,412	(85.4)	11,200	(14.6)	76,612
<b>3. Personal - Personnelle</b>					
Recall with Date - Rappel avec une date	1,844	(40.1)	2,759	(59.9)	4,603
Recall no Date - Rappel sans date	6,746	(52.5)	6,105	(47.5)	12,851
No Expectation - Pas de rappel prévu	3,903	(80.8)	926	(19.2)	4,829
Missing/Invalid - Information manquante ou non valide	2,041	(49.7)	2,070	(50.4)	4,111
Total	14,534	(55.1)	11,860	(44.9)	26,394
<b>4. Other - Autre</b>					
Recall with Date - Rappel avec une date	1,870	(18.1)	8,471	(81.9)	10,341
Recall no Date - Rappel sans date	15,527	(44.4)	19,424	(55.6)	34,951
No Expectation - Pas de rappel prévu	40,691	(85.2)	7,063	(14.8)	47,754
Missing/Invalid - Information manquante ou non valide	11,881	(52.3)	10,846	(47.7)	22,727
Total	69,969	(60.4)	45,804	(39.6)	115,773
<b>5. Invalid - Non valide</b>					
Recall with Date - Rappel avec une date	78	(25.9)	223	(74.1)	301
Recall no Date - Rappel sans date	514	(53.1)	454	(46.9)	968
No Expectation - Pas de rappel prévu	914	(86.2)	146	(13.8)	1,060
Missing/Invalid - Information manquante ou non valide	13,856	(63.7)	7,908	(36.3)	21,764
Total	15,362	(63.8)	8,731	(36.2)	24,093

( ) indicates row per cent

Layoff: shortage of work

Quit: return to school, voluntary departure

Personal: injury or illness, pregnancy, retirement

Other: labour dispute, work-sharing program, apprenticeship, other

( ) indique le pourcentage par rapport au total de la rangée.

Mise à pied : pénurie de travail

Résignation : retour aux études, départ volontaire.

Personnelle : blessure ou maladie, grossesse, retraite.

Autre : conflit de travail, programme de travail partagé, formation, autre.

**II. Temporary Layoffs and Repeat UI use**

A great deal of attention has been paid to the fact that the UI program is characterized by a significant amount of repeat participation. For example, the January 1992 CEO feature article revealed that at any point in time as many as 80% of claimants have collected UI in the past with as many as 40%

**II. Mises à pied temporaires et recours répétés à l'assurance-chômage**

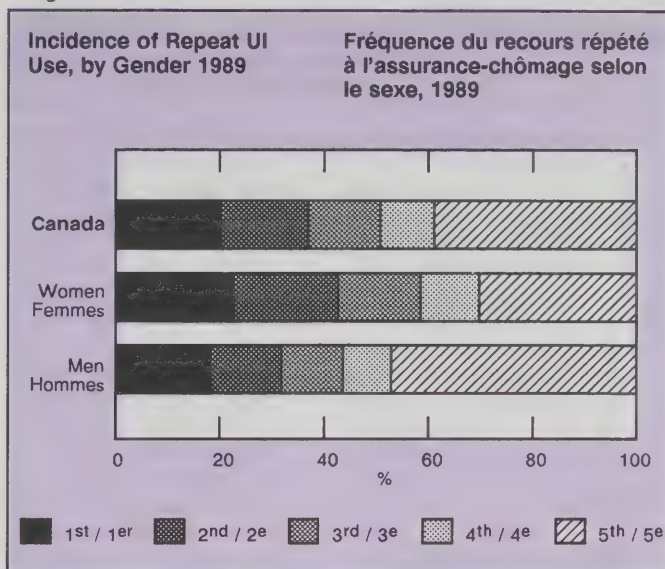
La proportion importante des prestataires qui ont recours à l'assurance-chômage de façon répétée a beaucoup attiré l'attention. À preuve, l'article de fond de la livraison de janvier 1992 de l'Observateur économique canadien révélait que la proportion de prestataires ayant déjà reçu des prestations d'assurance-chômage dans le passé atteignait

experiencing their fifth or greater claim. Almost 50% of all claims filed by males in 1989 were made by those having had five or more claims. The corresponding fraction for females is lower, about 30%, but still substantial (see Figure 1).

Tables 3 and 4 present the distribution of individual claimants according to the total number of claims they have experienced and the total number of different firms used to support those claims. Since there are some claims for which the firm information is missing, two different tabulations are offered: Table 3 assumes that any claims with a missing firm identifier represent a repeat of an existing firm for the same individual, while Table 4 assumes that each missing firm identifier represents a new firm for that individual. Together they put bounds on the true value with Table 3 representing the upper bound on the extent of recall and Table 4 the lower bound. The results are presented for only those individuals who experienced six or fewer claims between 1978 and 1989 (representing 91% of the entire sample). The numbers along the diagonal of the tables show the number of claimants supporting each of their claims with employment from a different firm. For example, 60 to 67% of all those claimants with exactly two claims over the 1978-89 period supported their claims from two different employers, while 33 to 40% supported their claims from the same employer.

The greater the number of claims over the period, the less likely that at least two claims were not supported from the same employer. Only 11.7 to 16.6% of those individuals with six claims supported them with employment from six distinct employers, while 12 to 14% of those individuals with five or more claims had the same employer. When the full tabulations are examined this figure is about 13 to 14% for those with 7, 8 or 9 claims, and then rises to reach about 20% for those with 14 claims. Among extensive repeaters (those with 5 or more claims over the 12 years), it is always the case that over 40% support their claims with employment from three or fewer employers. This implies that extensive repeat use of the UI program involves, to some important degree, a cycling between insured unemployment and employment with the same firm.

Figure 1



80 % et que dans 40 % des cas, il s'agissait de personnes qui en étaient à leur cinquième demande et plus. Près de 50 % des hommes ayant présenté une demande en 1989 avaient déjà présenté au moins cinq demandes auparavant. La proportion correspondante pour les femmes est moins élevée (environ 30 %), mais quand même importante. (Voir le graphique 1.)

Les tableaux 3 et 4 indiquent la répartition des prestataires selon le nombre total de demandes présentées et le nombre total d'entreprises différentes où ils ont travaillé pour avoir droit à ces prestations. Comme les entreprises ne sont pas toujours indiquées sur les demandes,

nous présentons deux totalisations différentes : dans le tableau 3, lorsque le renseignement est absent, nous supposons qu'il s'agit de la même entreprise où a déjà travaillé le demandeur, tandis que dans le tableau 4, chaque fois que le renseignement est absent, nous supposons qu'il s'agit d'une nouvelle entreprise. Ces deux totalisations délimitent la valeur réelle : le tableau 3 représente la limite supérieure du nombre de rappels, et le tableau 4, la limite inférieure. Les données portent uniquement sur les personnes qui ont présenté six demandes ou moins entre 1978 et 1989. (Ces personnes représentent 91 % de l'échantillon total.) Les chiffres sur la diagonale des tableaux représentent le nombre de prestataires qui ont présenté leurs demandes après avoir travaillé dans une entreprise différente chaque fois. Par exemple, la proportion des prestataires qui ont présenté exactement deux demandes entre 1978 et 1989 après avoir été au service de deux employeurs différents se situe entre 60 à 67 %, tandis que la proportion de ceux qui ont présenté leurs demandes après avoir travaillé pour le même employeur se situe entre 33 à 40 %.

Plus le nombre de demandes est élevé, plus il est probable qu'au moins deux demandes ont été présentées à la suite d'une période d'emploi chez le même employeur. Seulement 11.7 à 16.6 % des travailleurs ayant présenté six demandes ont occupé un emploi chez six employeurs distincts. De 12 à 14 % de ceux qui ont présenté cinq demandes et plus l'ont fait à la suite d'une période d'emploi chez le même employeur. Lorsqu'on examine toutes les totalisations, la proportion se situe de 13 à 14 % pour ceux qui ont présenté 7, 8 ou 9 demandes, puis atteint environ 20 % dans le cas de ceux qui en ont présenté 14. Parmi les personnes qui ont présenté de nombreuses demandes, c'est-à-dire ceux qui en ont présenté cinq et plus au cours de la période de 12 ans, plus de 40 % ont occupé un emploi chez au plus trois employeurs. Il s'ensuit que le recours répété à l'assurance-chômage suppose, dans une large mesure, une alternance de périodes d'assurance-chômage et de périodes d'emploi auprès du même employeur.



Table 3

**Total Number of UI Claims by Total Number of Different Firms: 1978-89**

Number of Claims Per Individual Nombre de demandes par personne	Number of Different Firms Nombre d'entreprises différentes						Total Number of Individuals Nombre total de personnes
	1	2	3	4	5	6	
row per cent % pour la rangée							column per cent % pour la colonne
1	445,952 100						445,952 39.8
2	97,428 39.7	148,090 60.3					245,518 21.9
3	32,285 21.6	54,723 36.7	62,277 41.7				149,285 13.3
4	14,289 15.5	22,137 24.1	29,707 32.3	25,905 28.2			92,038 8.2
5	7,972 13.6	10,712 18.3	13,632 23.3	15,326 26.2	10,798 18.5		58,440 5.2
6	4,988 13.1	6,098 16.1	7,157 18.8	7,928 20.9	7,373 24.1	4,442 11.7	37,986 3.4
Total							1,120,787

Missing firm information represents repeat of existing firms.

Lorsque l'entreprise est absente, nous supposons qu'il s'agit d'une même entreprise où a déjà travaillé le demandeur.

Table 4

**Total Number of UI Claims by Total Number of Different Firms: 1978-89**

Number of Claims Per Individual Nombre de demandes par personne	Number of Different Firms Nombre d'entreprises différentes						Total Number of Individuals Nombre total de personnes
	1	2	3	4	5	6	
row per cent % pour la rangée							column per cent % pour la colonne
1	445,952 100						445,952 39.8
2	80,544 32.8	164,974 67.2					245,518 21.9
3	27,971 18.7	47,843 32.1	73,471 49.2				149,285 13.3
4	12,642 13.7	19,540 21.2	27,549 29.9	32,307 35.1			92,038 8.2
5	7,076 12.1	9,704 16.6	12,360 21.1	14,904 25.5	14,396 24.6		58,440 5.2
6	4,380 11.5	5,602 14.8	6,686 17.6	7,323 19.3	7,680 20.2	6,315 16.6	37,986
Total							1,120,787

Missing firm information represents repeat of existing firms.

Lorsque l'entreprise est absente, nous supposons qu'il s'agit d'une même entreprise où a déjà travaillé le demandeur.

### III. Recall Expectations, Recall Outcomes, and the Duration of UI Benefits

The final objective of this paper involves an analysis of the duration of benefits by recall expectation and outcome. Those laid-off claimants with an expectation of recall collect UI benefits for a shorter period of time on average than those without an expectation (Table 5). Indeed, those claimants with a date of expected recall have spells of benefit receipt that, at 15.6 weeks, are on average 12 weeks shorter than those with no expectation of recall. Furthermore, those claimants not expecting to be recalled account for a disproportionate amount of total benefits paid: they represent 12.9% of all laid-off claimants, but receive 15.4% of all benefits. The table also reveals that those claimants with missing/invalid recall expectation information experience almost the same average number of weeks of UI benefits as those with an expectation of recall without a known date. This suggests once again that they may be considered to be similar to those with an expectation but without a date.

The relationship between benefit weeks collected, recall expectations, and recall outcomes (depicted in Table 6) shows that those laid-off and expecting to be recalled, but who ultimately are not, collect UI benefits much longer than those whose expectations are correct. For example, laid-off claimants who have a definite date of recall and are recalled collect on average 13.9 weeks of benefits, but those who are not recalled collect 22.7 weeks. Those with an expectation of recall but without a date are subject to a six week increase in spell duration if their expectation is incorrect: the mean duration is 21.2 weeks for those recalled and 27.5 for those who are not. The latter group represents over 28% of the sample, and accounts for almost 33% of total benefits paid. Their average length of UI receipt, however, is not quite as long as those laid-off without a recall expectation who in fact are not rehired. This group experiences the longest spell of all, 28.9 weeks.

More detail on the process of finding a job can be illustrated by examining the job finding rate (the conditional probability of leaving UI for a job) and how it changes over the course of a UI spell. The total job finding rates (which do not make a distinction between a new job and a recall) are presented in the first panels of Charts 2 and 3. They increase linearly to about 10% during the 40th week of benefit receipt, and then spike sharply upward after the 46th week. The chances of finding a job in these last few weeks before benefits are exhausted jump from about 5 to 10% to over 30%.

### III. Rappels prévus, rappels réels, et durée des prestations d'assurance-chômage

L'objectif final de cet article consistait à analyser la durée des prestations selon les rappels prévus et les rappels réels. Les prestataires mis à pied qui s'attendent à être rappelés touchent des prestations d'assurance-chômage moins longtemps en moyenne que ceux qui ne s'attendent pas à être rappelés. (Voir le tableau 5.) En fait, les prestataires qui s'attendent à être rappelés à une date déterminée reçoivent des prestations pendant 15,6 semaines, ce qui représente en moyenne 12 semaines de moins que ceux qui ne s'attendent pas à être rappelés. De plus, les prestataires qui ne s'attendent pas à être rappelés représentent une proportion démesurée des prestations totales versées : ils représentent 12,9 % de la totalité des prestataires mis à pied, mais reçoivent 15,4 % de la totalité des prestations. Le tableau révèle également que les prestataires pour lesquels le renseignement sur les rappels était absent ou non valide touchent des prestations pendant presque le même nombre moyen de semaines que ceux qui s'attendent à être rappelés mais à une date non déterminée. On peut donc encore une fois en déduire que les caractéristiques de cette première catégorie de prestataires sont semblables à celles de la deuxième.

Le rapport entre le nombre de semaines pendant lesquelles les personnes touchent des prestations, les prévisions de rappel et les résultats réels (illustré au tableau 6) indique que les travailleurs mis à pied et qui s'attendent à être rappelés, mais qui ne le sont pas, touchent des prestations d'assurance-chômage beaucoup plus longtemps que ceux dont les prévisions se révèlent exactes. Par exemple, les prestataires mis à pied avec une date de rappel déterminée et qui sont effectivement rappelés touchent des prestations d'assurance-chômage pendant 13,9 semaines en moyenne, mais ceux qui ne le sont pas reçoivent des prestations pendant 22,7 semaines. Ceux qui doivent être rappelés mais à une date non déterminée peuvent recevoir des prestations pendant six semaines de plus si leurs prévisions sont inexactes : la durée moyenne est de 21,2 semaines pour ceux qui sont rappelés et de 27,5 pour ceux qui ne le sont pas. Ce dernier groupe représente plus de 28 % de l'échantillon, et intervient pour près de 33 % de la totalité des prestations versées. Toutefois, la durée moyenne de leur période d'assurance-chômage n'est pas tout à fait aussi longue que dans le cas des travailleurs mis à pied qui ne prévoient pas être rappelés et qui ne le sont effectivement pas. Ce groupe est celui qui touche des prestations pendant la plus longue période, soit 28,9 semaines.

On peut obtenir plus de précisions sur le processus de recherche d'un emploi si l'on étudie le taux de placement (la probabilité conditionnelle de délaisser l'assurance-chômage pour trouver un emploi) et la variation de ce taux au cours d'une période d'assurance-chômage. Les taux totaux de placement (qui ne font pas de distinction entre un nouvel emploi et le rappel à un emploi antérieur) sont présentés dans les premières parties des graphiques 2 et 3. Ils augmentent de façon linéaire pour atteindre environ 10 % au cours de la 40<sup>e</sup> semaine d'assurance-chômage, puis montent en flèche après la 46<sup>e</sup> semaine. Les chances de trouver un emploi dans les quelques dernières semaines avant que le droit aux prestations ne soit épuisé grimpent de 5 à 10 % à plus de 30%.



Table 5

**Duration and Distribution of UI Benefits by Recall Expectation: 1986-88**

Recall Expectation	Number of Claims	Per Cent of Total Claims	Mean Duration of UI Benefits (weeks)	Standard Deviation of UI Benefits (weeks)	Per Cent of Total Weeks of UI Benefits Paid
Prévision de rappel	Nombre de demandes	% des demandes totales	Durée moyenne des prestations d'assurance-chômage (semaines)	Écart type des prestations d'assurance-chômage (semaines)	% du nombre total de semaines où des prestations d'assurance-chômage ont été versées
Recall with Date - Rappel avec une date	20,515	8.92	15.61	11.62	5.93
Recall No Date - Rappel sans date	156,904	68.23	23.80	13.72	69.26
No Expectation - Pas de rappel prévu	29,751	12.93	27.90	15.00	15.39
Missing/Invalid - Information manquante ou non valide	22,785	9.90	22.25	14.04	9.40
<b>Total</b>	<b>229,955</b>	<b>100</b>	<b>23.44</b>	<b>14.05</b>	<b>100</b>

Tableau 5

**Durée et répartition des prestations d'assurance-chômage selon les prévisions relatives au rappel : 1986-1988**

Table 6

**Duration and Distribution of UI Benefits by Recall Expectation And Recall Outcomes: 1986-1988**

Recall Expectation and Outcome	Number of Claims	Per Cent of Total Claims	Mean Duration of UI Benefits (weeks)	Standard Deviation of UI Benefits (weeks)	Per Cent of Total Weeks of UI Benefits Paid
Prévision et résultat	Nombre de demandes	% du nombre total de demandes	Durée moyenne des prestations d'assurance-chômage (semaines)	Écart type des prestations d'assurance-chômage (semaines)	% du nombre total de semaines où des prestations d'assurance-chômage ont été versées
<b>Recall with Date - Rappel avec une date</b>					
Recalled - Rappelé	16,632	7.23	13.94	10.16	4.30
Not Recalled - Non rappelé	3,883	1.68	22.73	14.47	1.63
<b>Recall No Date - Rappel sans date</b>					
Recalled - Rappelé	92,329	40.15	21.24	12.47	36.37
Not Recalled - Non rappelé	64,575	28.08	27.45	14.58	32.88
<b>No Expectation - Pas de rappel prévu</b>					
Recalled - Rappelé	7,605	3.30	25.05	13.22	3.53
Not Recalled - Non rappelé	22,146	9.63	28.87	15.44	11.86
<b>Missing/Invalid - Information manquante ou non valide</b>					
Recalled - Rappelé	13,365	5.81	18.80	12.18	4.65
Not Recalled - Non rappelé	9,420	4.09	27.16	15.00	4.74
<b>Total</b>	<b>229,955</b>	<b>100</b>	<b>23.44</b>	<b>14.05</b>	<b>100</b>

Tableau 6

**Durée et répartition des prestations d'assurance-chômage selon les prévisions de rappel et les résultats réels : 1986-1988**

These results mask considerable differences between the recall and new-job rates that are presented in panel b of the charts. The new-job finding rate increases at an accelerating rate throughout the course of a spell before spiking upward beginning at the 46th week for males and slightly earlier for females; the recall rate displays an inverted U shape (particularly for males), rising gradually and then declining just before the 40th week. Like the new-job rate, it also displays a notable spike at about the 48th week for males and even earlier for females. Spikes of the kind observed here have often been interpreted from the supply side of the labour market. As the exhaustion of UI benefits approaches, claimants look harder for a new job, and become more willing to accept any job offer that they may get. This interpretation may be appropriate for the new-job finding rate, but not for the recall rate.

Why should the recall rate display a spike as benefit exhaustion approaches when the recall decision is at the discretion of the firm? This result raises the possibility that some firms time their recall decisions according to the benefit entitlement of their temporarily laid-off employees. One possible process that could lead to such a spike involves the job search behaviour of workers. Laid off workers who expect to be recalled, and whose benefit entitlement is approaching exhaustion, may begin a search for a new job, but before doing so may notify or lobby their previous employer in order to encourage a recall. A complementary process recognizes that UI is of benefit to the firm because in reducing the intensity with which temporarily laid off workers look for new jobs it helps to keep them permanently attached to the firm. The adjustment to depressed sales occurs through layoffs, but the risk of losing training investments the firm has made in the laid off workers is reduced. Recalls may be timed according to the impending exhaustion of benefits because it implies a discrete increase in the chance that a worker will find a job with another firm.

A more detailed version of this paper presents a thorough modelling of the length of time claimants collect benefits. It offers clear evidence in support of the idea that both the new-job finding rate and the recall rate are characterized by sharp increases as benefit exhaustion nears. In fact the analysis suggests that the increases are about the same for both rates, and that they begin about two months before exhaustion and become even stronger during the final month of the claimant's entitlement. The analysis also relates the duration of benefits to a host of individual and firm characteristics. A clear sense of the relative influence of these variables can be obtained by examining their impact on the average duration of a spell.

Ces résultats masquent des différences considérables entre les taux de rappel et les taux de placement à un nouvel emploi, qui sont présentés à la partie b des graphiques. Le taux de placement à un nouvel emploi augmente rapidement au cours d'une période d'assurance-chômage avant de monter en flèche à partir de la 46<sup>e</sup> semaine dans le cas des hommes, et un peu plus tôt, dans le cas des femmes; le taux de rappel présente la forme d'un U inversé (particulièrement dans le cas des hommes); il augmente graduellement, puis diminue juste avant la 40<sup>e</sup> semaine. Comme dans le cas du taux de placement à un nouvel emploi, il affiche également une augmentation remarquable vers la 48<sup>e</sup> semaine dans le cas des hommes et même plus tôt dans le cas des femmes. Les «poussées» qu'on peut observer ici ont souvent été interprétées du point de vue de l'offre du marché du travail. Au fur et à mesure qu'approche la date à laquelle le droit aux prestations d'assurance-chômage prend fin, les prestataires redoublent d'effort pour trouver un nouvel emploi et sont plus disposés à accepter n'importe quel emploi qui leur est offert. Cette interprétation peut être pertinente dans le cas du taux de placement à un nouvel emploi, mais non pas dans le cas du taux de rappel.

Pourquoi le taux de rappel afficherait-il une montée en flèche au fur et à mesure que la date à laquelle le droit aux prestations prend fin si la décision de rappeler l'employé dépend de l'entreprise? Ce résultat laisse entendre que certaines entreprises fixent la date de rappel en fonction de la période pendant laquelle les employés mis à pied temporairement ont droit à des prestations. Une explication possible pour une pareille augmentation découlerait du comportement qu'ont les travailleurs qui cherchent un emploi. Les travailleurs licenciés qui s'attendent d'être rappelés et pour qui leurs bénéfices approchent la fin pourraient entreprendre de trouver un nouvel emploi, mais avant de faire ceci notifieraient leur dernier employeur dans le but d'encourager un rappel. Il est aussi reconnaissable que l'assurance-chômage bénéficie aux firmes dans la mesure où elle réduit l'intensité avec laquelle les employés temporairement licenciés cherchent un nouvel emploi et aide donc à garder ces employés attachés à la firme de façon permanente. Les ajustements aux diminutions de ventes se feraient via des mises-à-pieds, mais les risques de perte d'investissement reliés à l'entraînement que font les firmes sur leurs employés mis-à-pieds seraient réduites. Les rappels pourraient donc être déterminés en fonction de la cessation imminente de bénéfices dans la mesure où ceci augmenterait les chances de perdre ces travailleurs à une autre firme.

Dans une version plus détaillée de notre étude, nous établissons un modèle complet de la durée pendant laquelle les prestataires reçoivent des prestations. On y voit clairement que tant le taux de placement à un nouvel emploi que le taux de rappel se caractérisent par des augmentations en flèche au fur et à mesure qu'approche la date à laquelle les prestations doivent prendre fin. En fait, l'analyse laisse entendre que les augmentations sont à peu près les mêmes dans les deux cas, qu'elles commencent environ deux mois avant l'épuisement du droit aux prestations et se font encore plus marquées au cours du dernier mois de la période pendant laquelle le prestataire a droit à des prestations. L'analyse établit également une relation entre la durée de la période pendant laquelle des prestations sont versées et une foule de caractéristiques des travailleurs et des entreprises. On peut obtenir une idée claire de l'incidence relative de ces variables en étudiant leur impact sur la durée moyenne d'une période d'assurance-chômage.



Figure 2a

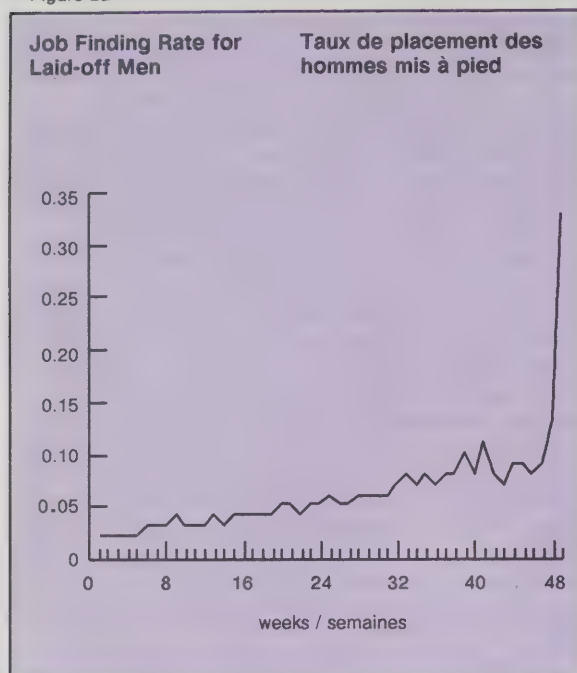


Figure 2b

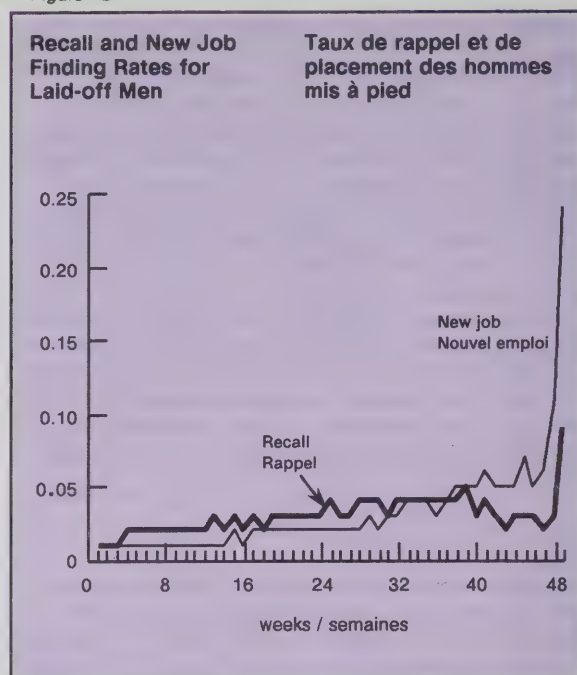


Figure 3a

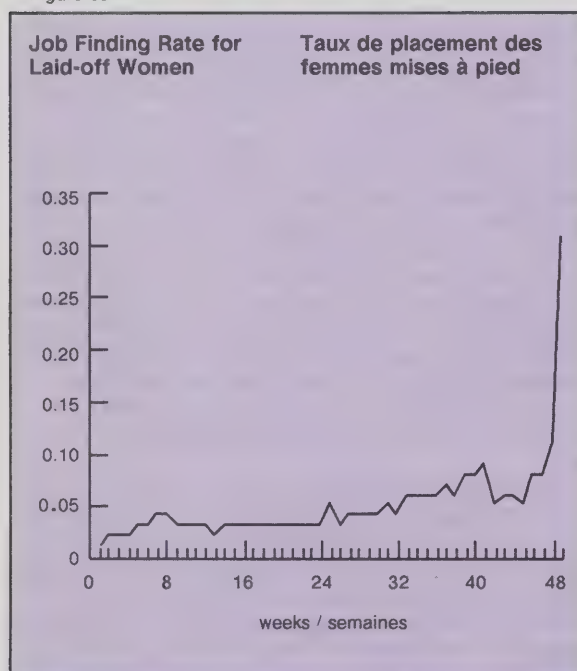


Figure 3b

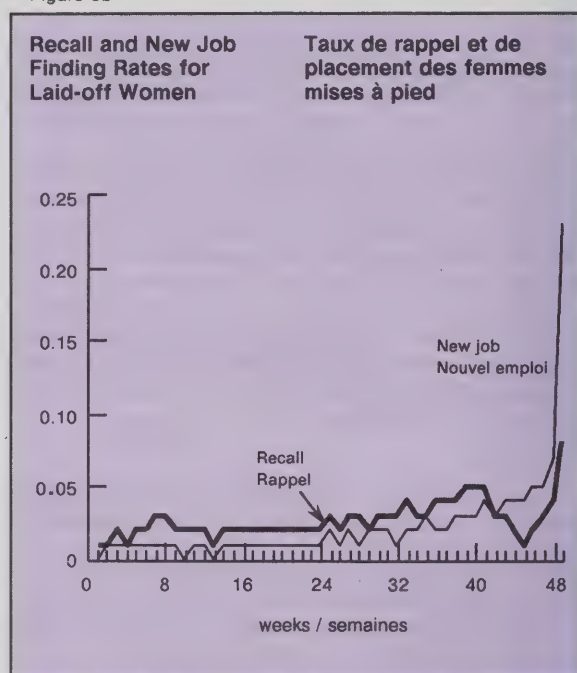


Table 7

**Average Duration of UI Benefits for those Laid Off: By Gender and Expectation of Recall (weeks)**

Tableau 7

**Durée moyenne des prestations d'ac des personnes mises a pied : selon le genre et la prévision d'être rappelé (semaines)**

	Men - Hommes			Women - Femmes		
	No Expectation	Recall Expected	Recall Expected with Date	No Expectation	Recall Expected	Recall Expected with Date
	Pas de rappel prévu	Rappel prévu	Rappel prévu avec date	Pas de rappel prévu	Rappel prévu	Rappel prévu avec date
Below Maximum Earnings - Sous les gains maximum	32.0	21.9	12.8	39.2	29.6	15.4
Above Maximum Earnings - Au-dessus des gains maximum	30.3	18.2	10.2	38.4	27.6	13.8
Blue Collar - Cols bleus	32.0	21.9	12.8	39.2	29.6	15.4
Managerial - Gestion	34.4	31.2	22.2	38.9	33.7	20.5
Arts and Sciences - Arts et sciences	29.8	22.9	14.2	37.4	30.7	17.2
Clerical - Commis	34.6	28.2	18.2	40.3	33.3	19.0
Sales and Services - Ventes et services	34.7	27.8	17.7	40.1	31.9	17.4
Primary - Primaire	34.7	25.4	15.3	41.5	32.5	17.6
Manufacturing - Fabrication	32.0	21.9	12.8	39.2	29.6	15.4
Construction	30.9	22.2	13.2	41.1	32.8	18.0
Distributive Services - Services de distribution	33.1	24.8	15.1	40.4	31.5	16.9
Other Services - Autres services	34.6	26.3	16.2	39.9	32.2	17.9
Non-Market Services - Services non marchands	34.8	23.9	14.0	36.9	24.6	11.8
Small Firms - Petites entreprises	32.9	29.1	20.0	40.5	36.7	24.1
Medium Firms - Entreprises moyennes	30.7	25.5	16.6	39.4	32.7	18.7
Large Firms - Grandes entreprises	31.2	24.5	15.3	38.3	28.8	14.9
Very Large Firms - Très grandes entreprises	32.0	21.9	12.8	39.2	29.6	15.4
Newfoundland - Terre-Neuve	40.9	33.0	21.4	45.2	38.8	24.1
PEI-NS-NB - I.-P.-É. N.-É. N.-B	37.9	27.6	16.6	43.0	33.7	18.2
Quebec - Québec	35.9	24.4	14.2	40.9	30.3	15.5
Ontario	32.0	21.9	12.8	39.2	29.6	15.4
Manitoba & Saskatchewan	36.0	26.0	15.5	39.6	29.8	15.5
Alberta	34.2	26.5	16.5	41.6	34.4	19.8
British Columbia - Colombie-Britannique	35.0	25.9	15.7	40.4	30.4	15.8
<b>Unemployment Rate - Taux de chômage</b>						
5%	30.2	20.6	12.0	37.0	27.4	14.0
10%	31.8	21.7	12.7	38.9	29.4	15.2
15%	33.3	22.8	13.3	40.6	31.3	16.6
20%	34.8	23.9	14.0	42.1	33.1	18.0
<b>Age - Âge</b>						
20 years - 20 ans	31.5	23.1	13.9	38.0	32.2	18.8
40 years - 40 ans	32.4	21.8	12.7	39.3	29.3	15.1
60 years - 60 ans	34.4	23.9	14.1	41.0	31.7	16.9
<b>Job Tenure - Expérience</b>						
1 year - 1 an	30.7	32.4	28.6	41.9	37.0	23.7
5 years - 5 ans	33.3	27.8	18.2	40.4	32.7	18.2
10 years - 10 ans	30.3	18.7	10.5	39.1	29.3	15.2
20 years - 20 ans	29.8	18.2	10.2	42.0	33.7	18.7



The average duration of UI benefits shows that the influence of recall expectations dwarfs that of any other variable (Table 7). The change in the average duration across the columns of the table for each gender, that is as expectations of recall become stronger, is much greater than any change moving down the rows, which shows the influence of changes in mostly supply side characteristics. The average duration of UI benefits falls by as many as 15 to 20 weeks when those with no expectation of recall are compared to those having an expectation with a definite date. No other characteristic has such an effect. The modelling exercise also confirms the descriptive data in Table 6 concerning the influence of errors in recall expectations. Those claimants with an expectation of recall have a much lower new job finding rate than those without: having a recall expectation depresses the chances of finding a new job. The main conclusion is that in order to understand the number of weeks of benefits claimants collect, it is absolutely essential to have information on recall expectations: it is the decisions of both the firm and the worker that determine the duration of benefit payments. Supply side characteristics are distinctly secondary in their influence.

## Conclusion

The major message of this study is that both the demand and supply side of the labour market matter in determining the way UI is used. A new measure of temporary layoffs has been introduced that is based on an individual's expectation of being recalled. Expected temporary layoffs are a very important element in the way the labour market functions, representing as much as 80% of all layoffs. This measure also alerts analysts to the existence of a previously neglected group of unemployed: those initially expecting recall whose expectations are not ultimately fulfilled. Temporary layoffs are also an important part of the explanation for extensive repeat use of the UI program, as well as of the number of weeks of benefits collected during any given claim.

La durée moyenne des prestations d'assurance-chômage indique que l'incidence des prévisions de rappel est la plus importante de toutes. (Voir le tableau 7.) La variation de la durée moyenne d'une colonne à l'autre du tableau pour chaque sexe, c'est-à-dire la variation au fur et à mesure que les prévisions de rappel ont de plus en plus de chance de se concrétiser, est plus importante que toutes les variations d'une rangée à l'autre du tableau, lesquelles sont attribuables aux caractéristiques de l'offre pour la plupart. La durée moyenne des prestations d'assurance-chômage change de façon considérable, passant de 15 à 20 semaines, si l'on compare les travailleurs mis à pied qui ne s'attendent pas à être rappelés avec ceux qui s'attendent à être rappelés à une date déterminée. Aucune autre caractéristique n'a un effet pareil. L'exercice de modélisation confirme également les données descriptives du tableau 6 concernant l'incidence des erreurs dans les prévisions de rappel. Le taux de placement à un nouvel emploi est beaucoup moins élevé pour les travailleurs mis à pied qui s'attendent à être rappelés que pour ceux qui ne s'attendent pas à être rappelés: quand on s'attend à être rappelés, on a moins de chances de trouver un nouvel emploi. Il faut en conclure avant tout qu'il est absolument essentiel d'avoir l'information sur les prévisions de rappel pour comprendre le nombre de semaines pendant lesquelles les prestataires touchent des prestations : ce sont les décisions à la fois de l'entreprise et du travailleur qui déterminent la durée pendant laquelle des prestations sont touchées. Les caractéristiques de l'offre ont une incidence manifestement secondaire.

## Conclusion

Cette étude révèle essentiellement que tant les parties de l'offre et de la demande du marché du travail influent sur la façon dont l'assurance-chômage est utilisée. Nous avons introduit une nouvelle mesure des mises à pied temporaires fondée sur les prévisions d'être rappelés ou non. Les mises à pied que l'on prévoit temporaires sont un élément très important du mode de fonctionnement du marché du travail, puisqu'elles représentent une importante proportion de la totalité des mises à pied, soit 80 %. Cette mesure signale également aux analystes l'existence d'un groupe de chômeurs autrefois négligés : ceux qui s'attendent à être rappelés au travail et qui ne le sont finalement pas. Les mises à pied temporaires jouent également un rôle important dans le recours répété à l'assurance-chômage, de même que dans le nombre de semaines pendant lesquelles une personne reçoit des prestations au cours de toute période de chômage donnée.

## References

CORAK, Miles (1992). "Repeat Users of the Unemployment Insurance Program." *Canadian Economic Observer*. Statistics Canada, Catalogue No. 11-010. (January), 3.1-3.25.

CORAK, Miles (1993). "Unemployment Insurance Once Again: The Incidence of Repeat Participation in the Canadian UI Program." *Canadian Public Policy*. Vol. 29, No.2. (June), 162-176.

FELDSTEIN, Martin (1976). "Temporary Layoffs in the Theory of Unemployment." *Journal of Political Economy*. Vol. 84, No. 5 (October), 937-957.

GROSS, Dominique M. (1994). "Unemployment and UI Schemes in Europe." In Christopher Green, Fred Lazar, Miles Corak, and Dominique M. Gross, *Unemployment Insurance: How to Make it Work, The Social Policy Challenge 2*. Toronto: C.D. Howe Institute.

HAM, John C. and Samuel A. Rea Jr. (1987). "Unemployment Insurance and Male Unemployment Duration in Canada." *Journal of Labor Economics*. Vol. 5, No.3 (July), 325-53.

HAMERMESH, Daniel S. (1990). "Unemployment Insurance, Short-Time Compensation and Labor Demand." *Research in Labor Economics*. Vol. 13.

HAMERMESH, Daniel S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

KATZ, Lawrence and Bruce D. Meyer (1990). "Unemployment Insurance, Recall Expectations, and Unemployment Outcomes." *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 105, No. 4 (November), 973-1002.

KESSELMAN, Jonathan R. (1983). *Financing Canadian Unemployment Insurance*. Toronto: Canadian Tax Foundation.

STATISTICS CANADA (1992). *Worker Turnover in the Canadian Economy: Separations and Hiring, 1978-1989*. Catalogue No. 71-539. Ottawa.

## References

CORAK, Miles (1992). Recours répétés à l'assurance-chômage. L'observateur économique canadien. Statistique Canada, N° de catalogue 11-010. (Janvier), 3.1-3.25.

CORAK, Miles (1993). "Unemployment Insurance Once Again: The Incidence of Repeat Participation in the Canadian UI Program." *Analyse des politiques*. Vol. 29, No.2. (Juin), 162-176.

FELDSTEIN, Martin (1976). "Temporary Layoffs in the Theory of Unemployment." *Journal of Political Economy*. Vol. 84, No. 5 (Octobre), 937-957.

GROSS, Dominique M. (1994). "Unemployment and UI Schemes in Europe." Dans Christopher Green, Fred Lazar, Miles Corak, and Dominique M. Gross, *Unemployment Insurance: How to Make it Work, The Social Policy Challenge 2*. Toronto: C.D. Howe Institute.

HAM, John C. and Samuel A. Rea Jr. (1987). "Unemployment Insurance and Male Unemployment Duration in Canada." *Journal of Labor Economics*. Vol. 5, No.3 (Juillet), 325-53.

HAMERMESH, Daniel S. (1990). "Unemployment Insurance, Short-Time Compensation and Labor Demand." *Research in Labor Economics*. Vol. 13.

HAMERMESH, Daniel S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

KATZ, Lawrence et Bruce D. Meyer (1990). "Unemployment Insurance, Recall Expectations, and Unemployment Outcomes." *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 105, No. 4 (Novembre), 973-1002.

KESSELMAN, Jonathan R. (1983). *Financing Canadian Unemployment Insurance*. Toronto: Canadian Tax Foundation.

STATISTIQUE CANADA (1992). Les mouvements de la main-d'oeuvre dans l'économie canadienne, 1978 à 1989. N° de catalogue 71-539. Ottawa.



## ASSESSING THE SIZE OF THE UNDERGROUND ECONOMY: THE STATISTICS CANADA PERSPECTIVE

*Philip Smith\**

### Introduction

There is a substantial body of opinion in Canada to the effect that the underground economy, variously defined, accounts for a large and growing share of total economic activity. The news media have given the topic considerable attention in recent years. Yet much uncertainty remains about how significant the phenomenon really is.

A conclusion that the underground economy is large and growing carries serious implications: the appearance of recession and rising unemployment in the early 1990s may have been illusory, a sizeable portion of the population may be evading their fair share of the tax burden and Canada's statistical system may be leading the country astray. A contrary conclusion also carries important implications, notably if the propensity for tax cheating is influenced by public pronouncements about its supposed prevalence. There is an urgent need to settle the matter.

Unfortunately, this is not a simple task. The underground economy by its nature defies measurement. Several methods have been tried to infer its approximate size, but none has attained wide acceptance. Some methods – in particular, those relying on the assumed existence of a stable relationship between unreported economic activity and the stock of money – tend to indicate a large and growing underground economy, most often in the range of 10% to 25% of the observed economy. Other methods – those based on more direct measurement techniques – point to a much smaller, albeit non-negligible underground economy, typically in the range of 1% to 5% of GDP.

This paper considers four alternative definitions of the underground economy and examines the available evidence about its size. Statistics Canada believes the underground economy is far smaller than the money demand studies have suggested.

### Definitions

There are several definitions of the underground economy in common use, serving different objectives. The public authorities are naturally most interested in sales or income not reported for tax or regulatory purposes, whereas statisticians are more

## ÉVALUATION DE LA DIMENSION DE L'ÉCONOMIE SOUTERRAINE : LE POINT DE VUE DE STATISTIQUE CANADA

*Philip Smith\**

### Introduction

Il existe au Canada un important courant d'opinion selon lequel l'économie souterraine, définie de différentes façons, représente une part considérable et croissante de l'ensemble de l'activité économique. Les médias d'information ont accordé beaucoup d'attention à ce sujet au cours des dernières années. Toutefois, il subsiste encore beaucoup d'incertitude quant à l'importance réelle de ce phénomène.

La conclusion selon laquelle l'économie souterraine occupe une place considérable et croissante comporte des implications graves, notamment, que la récession et la hausse du chômage du début des années 90 ne seraient qu'illusoire, qu'une proportion appréciable de la population se déroberait à sa part du fardeau fiscal et que le système statistique du Canada induirait le pays en erreur. La conclusion contraire comporte également des implications sérieuses, en particulier si la propension à la fraude fiscale est influencée par les déclarations publiques et par les opinions qui en découlent quant à sa fréquence. Il y a donc un urgent besoin de trancher cette question.

Malheureusement, ce n'est pas une tâche simple. L'économie souterraine, de par sa nature, défie toute mesure. On a fait appel à différentes méthodes pour tenter d'en faire une évaluation approximative, mais aucune d'entre elles n'a été largement acceptée. Certaines méthodes, en particulier celles qui se fondent sur l'existence présumée d'une relation stable entre l'activité économique non rapportée et la masse monétaire, tendent à démontrer qu'il existe une économie souterraine importante et en expansion, le plus souvent de l'ordre de 10 % à 25 % de l'économie observée. D'autres méthodes, basées sur des techniques de mesure plus directes, nous montrent une économie souterraine beaucoup plus réduite, bien que non négligeable, généralement de l'ordre de 1 % à 5 % du PIB.

Ce texte aborde quatre définitions différentes de l'économie souterraine et examine les données disponibles quant à son ampleur. Statistique Canada estime que la taille de l'économie souterraine est beaucoup moindre que ne l'indiquent les études sur la demande de monnaie.

### Définitions

Il existe un certain nombre de définitions courantes de l'économie souterraine, chacune ayant un objectif différent. Les pouvoirs publics s'intéressent naturellement beaucoup aux ventes ou aux revenus non déclarés à des fins d'impôt ou de réglementation, tandis que les statisticiens se préoccupent

\* *Director, National Accounts and Environment Division (951-9158).*

\* *Directeur, Division des comptes nationaux et de l'environnement (951-9158).*

concerned about economic activities belonging, but not captured, in the official GDP estimates. The differences among various definitions of the underground economy turn on some classification issues, summarized in Table 1.

Table 1

### Classification of Production Activities with Examples

	Legal activities	Illegal activities
	Activités légales	Activités illégales
Market-based production activity	A. Production and sale of automobiles, housing, restaurant meals, roads	B. Production and sale of narcotic drugs, prostitution, some kinds of pornography
Activité productive marchande	A. Production et vente d'automobiles, construction de logements, repas au restaurant, routes	B. Production et vente de stupéfiants, prostitution, certaines formes de pornographie
Non-market-based production activity	C. Household cooking and cleaning, imputed rent on owner-occupied dwellings	D. Growing marijuana for own use
Activité productive non marchande	C. Cuisine et nettoyage par les ménages, loyer imputé aux logements occupés par le propriétaire	D. Culture de la marijuana pour consommation personnelle

There is an important distinction between market-based and non-market-based activities. Most transactions included in the national accounts are market-based and monetary in nature. Household work, for example, is not included in GDP although it is quantified and valued separately by Statistics Canada. There are a few exceptional cases where non-market activities are included, totalling about 6% of GDP, but the general rule is that only market-based economic activities are included. Since the tax base is confined to the market economy as well, most definitions of the underground economy encompass only market-based activities.

GDP is explicitly a measure of economic output and so excludes transfers and the realization of capital gains and losses, which are not production. In this respect, the tax base is somewhat different. Although most of its components are domestic factor incomes or final sales, the tax base can also include other types of transactions, examples being capital gains, inheritances and some transactions involving goods and services not produced domestically in the current period. Transactions of this kind are not part of domestic production and by definition are excluded from GDP. Most researchers also exclude these transactions from their definition of the underground economy, although Revenue Canada auditors would be unlikely to do so.

A second important distinction is that between legal and illegal transactions. The latter refer, in the present context, to the production and sale of goods and services that are themselves illegal, such as certain narcotic drugs, some kinds of pornography and solicitation for prostitution. Transactions that involve licit commodities, covertly traded so as to

davantage des activités économiques qui devraient figurer dans les estimations officielles du PIB, mais qui échappent à la mesure. Les différences entre les diverses définitions de l'économie souterraine tiennent à certaines questions de classification, résumées au Tableau 1.

Tableau 1

### Classement de certains exemples d'activités de production

Il existe une distinction importante entre *activités marchandes* et *non marchandes*. La plupart des transactions figurant dans les comptes nationaux sont de nature marchande et monétaire. Le travail ménager, par exemple, n'est pas inclus dans le PIB, bien que Statistique Canada le quantifie et l'évalue séparément. Il y a quelques cas exceptionnels où des activités non marchandes sont prises en compte (totalisant environ 6 % du PIB), mais en règle générale, seules les activités de l'économie de marché sont comptabilisées. De plus, comme l'assiette fiscale est aussi limitée à l'économie de marché, la plupart des définitions de l'économie souterraine ne portent que sur les activités marchandes.

Le PIB est explicitement une mesure de la production économique et exclut de ce fait les transferts ainsi que les gains et les pertes en capital, qui ne constituent pas une forme de production. À cet égard, l'assiette fiscale est quelque peu différente. Même si la plupart de ses éléments sont des revenus de facteurs intérieurs et des ventes finales, l'assiette fiscale peut aussi inclure d'autres types de transactions, par exemple les gains en capital, les successions et certaines transactions visant des biens et services qui ne sont pas produits au pays pendant la période courante. Les transactions de la sorte ne font pas partie de la production intérieure et sont, par définition, exclues du PIB. La plupart des chercheurs excluent également ces transactions de leur définition de l'économie souterraine, bien qu'il est peu probable que les vérificateurs de Revenu Canada en fassent autant.

Une autre distinction importante est celle qu'on fait entre activités *légales* et *illégales*. Dans le présent contexte, les activités illégales désignent la production et la vente de biens et services qui sont eux-mêmes illégaux, comme certains stupéfiants, certains types de pornographie et la sollicitation à des fins de prostitution. Les transactions portant sur des biens et services licites, dont les échanges sont dissimulés en



avoid tax or regulation, are not deemed illegal for this purpose. GDP includes all production in principle, without regard to its legality, although in practice there is usually no way to measure illegal output with acceptable reliability. Like the national accounts production boundary, the tax base also draws no distinction between legal and illegal income.

At the most general level, the underground economy may be defined as the portion of the total economy that is unobserved due to the efforts of some businesses and households to keep their activities undetected. More specific definitions hinge on what is meant by "the total economy" and on who "the observer" is. Four definitions of the underground economy can be formulated on the basis of the classification of production activities (Table 2).

Table 2

### Alternative Definitions of the Underground Economy<sup>a</sup>

1. Market-based production of legal goods and services that escapes detection in the official estimates of GDP (part of A).
2. Market-based production of goods and services, whether legal or illegal, that escapes detection in the official estimates of GDP (part of A + B).
3. Market-based production of goods and services, whether legal or illegal, that escapes detection by the tax authorities (part of A + B).
4. Market- and non-market-based production of goods and services, whether legal or illegal, that escapes detection in or is intentionally excluded from the official estimates of GDP (part of A + B + C + D).

<sup>a</sup> The symbols A through D are explained in Table 1.

The first is based on what is, in practice, the production boundary for the Canadian national accounts. The second is identical to the first except that it also includes illegal activities (as defined above) that properly belong within the national accounts production boundary. The third definition is identical to the second, except that the "observer" is the tax collector rather than the statistician. The reason for the distinction between definitions 2 and 3 is that the portion of market-based production missed in the national accounts is smaller than that which goes undeclared for tax purposes. Finally, a fourth definition broadens the production boundary to include non-market activities, household and volunteer work in particular.

### Available estimates for Canada

The international literature on the size of the underground economy has grown rapidly over the past fifteen years or so. In Canada, interest at first developed more slowly than in other countries, but the topic has received considerable attention in the past few years.

vue d'éviter le paiement d'impôts ou d'autres règlements, ne sont pas considérées ici comme illégales. En principe, le PIB englobe toute la production, sans égard à sa légalité, bien qu'en pratique, il n'existe habituellement aucun moyen de mesurer la production illégale avec un degré de certitude acceptable. Tout comme la définition de la production dans les comptes nationaux, celle de l'assiette fiscale ne fait aucune distinction entre revenu légal et illégal.

Au niveau le plus général, l'économie souterraine peut être définie comme la portion de l'économie totale qui n'est pas observée, en raison du fait que des entreprises et des ménages tentent de dissimuler leurs activités. Les définitions plus spécifiques dépendent de ce qu'on entend par «économie totale» et de qui en est l'observateur». Quatre définitions de l'économie souterraine peuvent être formulées en fonction de la classification des activités productives (Tableau 2).

Tableau 2

### Diverses définitions de l'économie souterraine<sup>a</sup>

1. Production marchande de biens et services légaux qui échappe à la mesure dans les estimations officielles du PIB (partie de A).
2. Production marchande de biens et services, légaux ou illégaux, qui échappe à la mesure dans les estimations officielles du PIB (partie de A + B).
3. Production marchande de biens et services, légaux ou illégaux, qui échappe au fisc (partie de A + B).
4. Production marchande et non marchande de biens et services, légaux ou illégaux, qui échappe à la mesure dans les estimations officielles du PIB ou qui en est délibérément exclue (partie de A + B + C + D).

<sup>a</sup> Les symboles A, B, C et D sont expliqués au tableau 1.

La première définition est basée, en pratique, sur ce qui constitue la limite de la production dans le système canadien de comptabilité nationale. La deuxième est identique à la première, sauf qu'elle inclut les activités illégales (telles que définies ci-dessus) qui sont classées à l'intérieur des limites de la production dans les comptes nationaux. La troisième définition est identique à la deuxième, sauf que «l'observateur» est le percepteur d'impôt plutôt que le statisticien. La portion de la production marchande qui échappe aux comptes nationaux est plus petite que celle qui n'est pas déclarée au fisc. Enfin, la quatrième définition élargit la limite de la production pour inclure les activités non marchandes, en particulier le travail ménager et le travail bénévole.

### Estimations dont on dispose pour le Canada

Au cours des quinze dernières années, la documentation sur la taille de l'économie souterraine s'est accrue substantiellement un peu partout dans le monde. Au Canada, l'intérêt à cet égard s'est d'abord manifesté plus lentement qu'ailleurs, mais depuis quelques années, cette question fait l'objet d'une attention considérable.

The earliest published Canadian study was by Rolf Mirus and Roger Smith. They reported widely varying estimates of the size of the underground economy based on hypotheses about the demand for money similar to those adopted by Gutmann [1977], Feige [1979] and Tanzi [1980] for the United States (see Table 3). Subsequently, Mirus [1984] provided additional estimates, also based on assumptions about the relationship between the stock of money and the level of activity in the underground economy.

In these studies, as well as in the subsequent work by these researchers, the applicable definition of the underground economy is the second one, which includes all production activity missed in the official GDP estimates (including illegal activities) but excludes the portion that is captured in those statistics and missed by the tax authorities. In a volume published by the Royal Commission on the Economic

La première étude publiée au Canada fut celle de Rolf Mirus et de Roger Smith. Elle faisait état d'estimations très variables de la taille de l'économie souterraine, basées sur des hypothèses au sujet de la demande de monnaie, semblables à celles adoptées par Gutmann [1977], Feige [1979] et Tanzi [1980] pour les États-Unis (voir Tableau 3). Par la suite, Mirus [1984] a fourni d'autres estimations, également basées sur des hypothèses quant à la relation entre la masse monétaire et le niveau d'activité dans l'économie souterraine.

Dans ces études, de même que dans les travaux subséquents de ces chercheurs, la définition applicable de l'économie souterraine est la deuxième, celle qui englobe toute l'activité de production non comptabilisée dans les estimations officielles du PIB (y compris les activités illégales), mais exclut la portion saisie dans ces statistiques et qui échappe au fisc. Dans un volume publié par la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les

Table 3

### Estimates of the Underground Economy in Canada

Study	Date of study	Target year	Definition	Method	Estimate (% of GDP)
Étude	Date de l'étude	Année visée	Définition	Méthode	Estimation (% du PIB)
Mirus and Smith - Mirus et Smith	1981	1976	2	Money demand (Gutmann) - Demande de monnaie (Gutmann)	15.7
		1976	2	Money demand (Feige) - Demande de monnaie (Feige)	27.5
		1976	2	Money demand (Tanzi) - Demande de monnaie (Tanzi)	4.9 - 7.7
Mirus	1984	1980	2	Money demand - Demande de monnaie	9.3
		1980	2	Money demand (Feige) - Demande de monnaie (Feige)	14.1
Éthier	1985	1981	2	Money demand (Tanzi) - Demande de monnaie (Tanzi)	5.7
Statistics Canada (Berger) - Statistique Canada (Berger)	1986	1981	1	National accounts - Comptes nationaux	2.8
		1981	1	National accounts - Comptes nationaux	1.2 - 3.4
Fortin, Fréchette and Noreau - Fortin, Fréchette et Noreau	1987	1986	3	Direct survey of households - Enquête directe auprès des ménages	1.4
Paquet	1989	1989	4	Subjective assessment - Évaluation subjective	33 - 100
Mirus and Smith - Mirus et Smith	1989	1982	2	Money demand (Feige) - Demande de monnaie (Feige)	10.5 - 12.8
Karoleff, Mirus and Smith - Karoleff, Mirus et Smith	1993	1984	2	Money demand (Feige) - Demande de monnaie (Feige)	19.3
		1990	2	Money demand (Gutmann) - Demande de monnaie (Gutmann)	21.6
		1990	2	Money demand (Tanzi) - Demande de monnaie (Tanzi)	14.6
Statistics Canada (Gervais) - Statistique Canada (Gervais)	1994	1992	1	National accounts - Comptes nationaux	2.7
			2	National accounts - Comptes nationaux	3.7
			3	National accounts - Comptes nationaux	5.2
			4	National accounts - Comptes nationaux	47.1

The estimates reported in this table are expressed as a percentage of measured GDP. Some authors record their results as a percentage of "total economic activity", defined as the sum of measured GDP and their estimate of the underground economy. In such cases the results have been converted using the formula  $X/(1-X)$ , where X is the originally reported percentage. In addition, results originally reported as a percentage of GNP are shown here as a percentage of GDP (which is 2 to 3% larger than GNP). Note that although some researchers report time series estimates, this table shows only the value reported for the most recent year.

Les estimations dans ce tableau sont exprimées en pourcentage du PIB tel que mesuré. Certains auteurs expriment leurs résultats en pourcentage de "l'activité économique totale", définie comme la somme du PIB tel que mesuré et de leur estimation de l'économie souterraine. Dans ces cas-là, les résultats sont transformés au moyen de la formule  $X/(1-X)$ , où X est le pourcentage rapporté initialement. En outre, les résultats initialement exprimés en proportion du PNB sont montrés ici en proportion du PIB (lequel est de 2% à 3% plus élevé que le PNB). Même si certains chercheurs donnent des estimations chronologiques, ce tableau ne montre que le résultat rapporté pour l'année la plus récente.



Union and Development Prospects for Canada, Mireille Éthier [1985] reported another set of estimates based on the Tanzi approach.

Seymour Berger [1986] of Statistics Canada published estimates of the size of the underground economy based on another methodology, similar in some ways to that adopted by Carol Carson [1984] for the United States. The procedure consists in determining for each income and expenditure component of GNP the maximum understatement due to unrecorded activity, based on expert knowledge of data sources and estimation methods employed in the national accounts. Berger concluded, as Carson did for the US, that the underground economy was considerably smaller than the money demand studies were indicating.

Three Université Laval economists, Fortin, Fréchette and Noreau [1987], tried a different approach, launching a direct survey of the underground economy in 1986. Their questionnaire was administered anonymously and was completed by 2,134 respondents. It contained questions on both the demand and the supply aspects of the underground economy. Some 31% of respondents acknowledged taking part in the underground economy in some way, as purchasers or as suppliers of goods and services. The average declared income of those working covertly was about half that of the sample average, while the average income from their undeclared activity was about \$2,000 a year, indicating that underground activity was often a part-time, low-income occupation. Their results pointed to total underground production equivalent to 1.4% of Quebec GDP.

Toward the end of the decade, Gilles Paquet [1989] reviewed the available evidence and offered his personal assessment that (page 4):

"... the underground economy broadly defined might represent, in the most conservative estimates, approximately one third of measured GDP and in the higher estimates as much as 100 per cent of measured GDP. It must be repeated that all such measurements are *extremely conservative* and that they do not begin to gauge the real size of the underground economy." (emphasis in the original)

It is difficult to know what to make of this opinion, since Paquet provided no explanation of how these estimates are derived or why they are so much larger than all the other published estimates.

More recently, Karoleff, Mirus and Smith [1993] reported updated estimates based on the money demand approach suggesting that the size of the underground economy in 1990 was between 15% and 22% of GDP. Peter Spiro [1993] examined the question of whether the introduction of the Goods and Services Tax in 1991 might have caused a sharp increase in the size of the underground economy and concluded, using an econometric equation for money demand, that it may have increased by 0.8% of GDP by 1992. He did not provide an estimate of the overall size of the underground economy.

perspectives de développement du Canada, Mireille Éthier [1985] a fait état d'une autre série d'estimations fondées sur la méthode de Tanzi.

Seymour Berger [1986], de Statistique Canada, a publié des estimations de la taille de l'économie souterraine basées sur une autre méthode, semblable par certains aspects à celle adoptée par Carol Carson [1984] pour les États-Unis. Cette approche consiste à établir pour chaque agrégat des revenus et des dépenses dans le PNB une borne supérieure de sous-évaluation en raison d'activités non recensées, à partir d'une connaissance approfondie des sources de données et des méthodes d'estimation employées dans les comptes nationaux. Berger a conclu, comme Carson pour les États-Unis, que l'économie souterraine était beaucoup moins importante que ne l'indiquaient les études sur la demande de monnaie.

Trois économistes de l'Université Laval, Fortin, Fréchette et Noreau [1987], ont essayé une méthode différente en effectuant une enquête directe sur l'économie souterraine en 1986. Leur questionnaire a été administré de façon anonyme et il a été rempli par 2 134 répondants. Il contenait des questions sur l'économie souterraine à la fois du point de vue de la demande et de celui de l'offre. Environ 31 % des répondants ont admis qu'ils participaient d'une manière ou d'une autre à l'économie souterraine, comme acheteurs ou fournisseurs de biens et de services. Le revenu moyen déclaré de ceux qui travaillaient au noir était d'environ la moitié de celui de la moyenne de l'échantillon, tandis que le revenu moyen tiré de leurs activités non déclarées était d'environ 2000\$ par an, ce qui indique que l'activité souterraine est souvent une occupation à temps partiel dont les gens tirent un revenu d'appoint. Les résultats de cette enquête indiquaient une production souterraine totale équivalant à 1,4 % du PIB du Québec.

Vers la fin de cette décennie, Gilles Paquet [1989] a examiné les données disponibles et a proposé son évaluation personnelle, selon laquelle (page 4) :

«[...]l'économie souterraine, définie largement, pourrait représenter, selon les estimations les plus prudentes, approximativement le tiers du PIB mesuré et selon les plus élevées, jusqu'à 100 pour cent du PIB mesuré. Il faut répéter que de telles mesures sont *extrêmement modérées* et qu'elles ne s'approchent même pas de la mesure réelle de l'économie souterraine.» (accentuation dans l'original) [Traduction]

Il est difficile de savoir quoi penser de cette opinion, car Paquet ne fournit aucune explication sur la façon dont ces estimations sont calculées ni sur la raison pour laquelle elles sont tellement plus élevées que toutes les autres estimations publiées.

Plus récemment, Karoleff, Mirus et Smith [1993] ont présenté des estimations mises à jour, basées sur la méthode de la demande de monnaie, qui indiquent que la taille de l'économie souterraine en 1990 se situait entre 15 % et 22 % du PIB. Peter Spiro [1993] a examiné la question de savoir si l'introduction de la taxe sur les produits et services en 1991 avait pu provoquer une forte expansion de l'économie souterraine, et a conclu, en utilisant une équation économétrique pour la demande de monnaie, que l'économie souterraine avait pu connaître une augmentation de 0,8 % du PIB dès 1992. Il n'a cependant pas fourni d'estimation quant à la taille globale de l'économie souterraine.

## Statistics Canada's perspective

Statistics Canada has recently taken a fresh look at the size of the underground economy, focusing primarily on the first definition in Table 2 (Gervais [1994]). For the year 1992, the components of expenditure-based GDP are examined one by one and the question of how much spending might be missed, at a maximum, is assessed, given the sources of information and statistical methods presently in use. The results of the analysis are summarized in Table 4.

Table 4

## Upper Limit of Underground Transactions Potentially Missing from Expenditure-Based GDP, 1992

## Le point de vue de Statistique Canada

À Statistique Canada, on a récemment repris la question de l'économie souterraine, en s'attachant principalement à la première définition du Tableau 2 (Gervais [1994]). Pour l'année 1992, on examine un à un les agrégats du PIB en termes de dépenses et on établit la valeur maximale des dépenses qui pourraient échapper à la mesure, compte tenu des sources d'information et des méthodes statistiques actuellement en usage. Les résultats de cette analyse sont résumés au Tableau 4 ci-dessous.

Tableau 4

## Limite supérieure des transactions souterraines potentiellement omises du PIB en termes de dépenses, 1992

	Official GDP estimates	Potential underground transactions	
	Estimations officielles du PIB	Transactions souterraines potentielles	
	(\$millions)		(%)
Personal expenditure - Dépenses personnelles	419,536	14,849	3.5
Government current expenditure - Dépenses publiques courantes	148,377	--	--
Government investment expenditure - Investissement des administrations	16,508	--	--
Business fixed investment - Investissement des entreprises en capital fixe	113,440	3,578	3.2
Residential construction - Construction résidentielle	43,992	3,578	8.1
New construction - Construction neuve	20,934	1,883	9.0
Alterations and improvements - Améliorations et modifications	12,153	1,695	13.9
Transfer costs - Coûts de transfert	10,905	--	--
Non-residential construction - Construction non résidentielle	30,189	--	--
Machinery and equipment - Machines et matériel	39,259	--	--
Business investment in inventories - Investissement des entreprises en stocks	-2,558	--	--
Exports - Exportations	181,948	1,100	0.6
Merchandise - Marchandises	156,567	800	0.5
Non-merchandise - Invisibles	25,381	300	1.2
Less: Imports - Moins : Importations	185,751	1,038	0.6
Merchandise - Marchandises	147,588	1,038	0.7
Non-merchandise - Invisibles	38,163	--	--
Statistical discrepancy - Divergence statistique	-2,959	--	--
Gross domestic product at market prices - Produit intérieur brut aux prix du marché	688,541	18,489	2.7

Source: Gervais [1994].

For some components – government expenditure, business plant and equipment investment outlays, inventory change, transfer costs on residential housing – there are strong *a priori* reasons to believe the underground economy is not biasing the official statistics in a significant way. Governments do not make purchases underground. Business investment outlays are tax deductible and openly financed in capital markets so it is difficult to imagine why companies would intentionally understate their investment. Transfer costs (essentially, real estate commissions) are measured in a way that precludes their being affected by underground transactions, even if some real estate agents or companies under-declare their income to Revenue Canada.

Pour certains agrégats - dépenses publiques, investissement des entreprises en usines et matériel, variation des stocks, coûts de transfert liés à la vente des logements - il y a de fortes raisons *a priori* de croire que l'économie souterraine ne fausse pas les statistiques officielles de façon importante. Les gouvernements ne font pas d'achats au noir. Les investissements des entreprises sont déductibles d'impôt et sont financés ouvertement sur les marchés financiers, si bien qu'il est difficile d'imaginer pourquoi les compagnies les sous-évalueraient délibérément. La méthode de calcul des coûts de transfert (essentiellement les commissions immobilières) fait en sorte que les transactions souterraines sont sans effet sur les estimations, même si certains agents d'immeubles ou sociétés immobilières ne déclarent pas tout leur revenu au fisc.



As regards exports, there are few goods or services for which underground activity is evident or suspected. Nevertheless, a review of the commodity detail for exports suggests that, on the outside, total exports might be understated by \$1.1 billion (or 0.6%) due to underground transactions. The case of imports is somewhat special since this component is subtracted in the GDP calculation. Rather than implying an understatement of GDP, missed transactions would indicate that GDP is either overstated, if the imported goods and services still show up elsewhere in final demand, or unaffected.

One of the main components where underground activity is likely to be important is residential construction. New residential construction is measured, essentially, as the product of the number of housing starts and the average value of a house (with appropriate allowance for construction lags). Starts are difficult if not impossible to hide and the housing starts statistics compiled by the Canada Mortgage and Housing Corporation are reliable. However, the average values come from building permits and are subject to some undervaluation. Assuming that, at a maximum, single dwellings and mobile homes might be undervalued by 10% and semi-detached, row and apartment dwellings by 5% implies an understatement conceivably as great as \$1.9 billion or 9.0% of the total measured amount (Table 4).

For alterations and improvements to existing dwellings, there is reason to believe the existing national accounts estimates are not subject to much, if any, undervaluation bias despite the fact this activity is highly prone to tax evasion. The estimates derive from three basic data sources – an annual demand-side survey of 25,000 households, a survey of building materials sales by wholesale dealers and building permits data – that can be cross-checked against one another. Nevertheless, assuming a maximum understatement of 20% of contract work done for households (accounting for most alterations and improvements expenditure – landlords, tenants and cottage owners account for a small part) implies an underestimation of up to \$1.7 billion or 13.9% of the measured total.

For consumer expenditure – 60% of GDP – the potential extent of underestimation can be studied by looking at a detailed commodity breakdown (Table 5).<sup>1</sup> Three categories of commodities are identified: (1) those for which underground transactions are non-existent or very unlikely to cause GDP measurement problems, (2) those for which underground transactions may cause moderate measurement problems, notably those due to 'skimming' of business receipts, and (3) those that lend themselves comparatively easily to underground transactions and for which there could conceivably be serious measurement problems as a result.

The first group, labelled "no significant impact due to underground transactions" in Table 5, includes new motor vehicles, electricity, natural gas fuels, air transport, water charges, medical and hospital care, communication, cable television, urban transit, provincial lottery tickets, financial services and the

En ce qui a trait aux exportations, il y a peu de biens ou services pour lesquels une activité souterraine est évidente ou soupçonnée. Toutefois, un examen détaillé de la ventilation des exportations indique que les exportations totales pourraient tout au plus être sous-évaluées de 1,1 milliard\$ (ou 0,6 %) en raisons de transactions souterraines. Le cas des importations est quelque peu particulier, car cet agrégat est soustrait dans le calcul du PIB. Plutôt que d'entraîner une sous-évaluation du PIB, des transactions manquantes ici indiqueraient soit que le PIB est surévalué, si les biens et les services importés apparaissent ailleurs dans la demande finale, soit qu'il n'est pas touché.

La construction résidentielle est l'un des principaux domaines où l'activité souterraine est susceptible d'être importante. La construction de maisons neuves est mesurée, essentiellement, comme le produit du nombre de logements mis en chantier et de la valeur moyenne d'une maison (en tenant compte des délais de construction). Les mises en chantier sont difficiles, sinon impossibles à cacher, et les statistiques recueillies à ce sujet par la Société canadienne d'hypothèques et de logement sont fiables. Cependant, la valeur moyenne des maisons est obtenue à partir des permis de bâtir et est sujette à une certaine sous-évaluation. Si l'on suppose que les logements individuels et les maisons mobiles soient sous-évalués au maximum de 10 % et que les logements attenants, les maisons en rangée et les appartements le soient de 5 %, la sous-estimation pourrait atteindre 1,9 milliard\$ ou 9,0 % de la valeur totale mesurée (Tableau 4).

En ce qui concerne les modifications et améliorations aux logements existants, il y a de bonnes raisons de croire que les estimations des comptes nationaux sont peu, ou même nullement, susceptibles d'être sous-évaluées, malgré le fait que cette activité est fortement sujette à la fraude fiscale. Les estimations sont obtenues à partir de trois sources de données de base : une enquête annuelle du côté de la demande effectuée auprès de 25 000 ménages, une enquête sur les ventes de matériaux de construction par les grossistes et des données sur les permis de bâtir, qui peuvent être contre-vérifiées. Toutefois, dans l'hypothèse d'une sous-évaluation maximale de 20 % du travail à contrat exécuté pour les ménages (qui effectuent la majeure partie des dépenses à ce chapitre), on obtient une sous-estimation allant jusqu'à 1,7 milliard\$, soit 13,9 % du total mesuré.

En ce qui a trait aux dépenses de consommation (60 % du PIB), on peut évaluer l'ampleur possible de la sous-estimation en examinant la composition détaillée des dépenses (Tableau 5).<sup>1</sup> On a subdivisé les biens et services en trois catégories: (1) ceux pour lesquels les transactions souterraines sont absentes ou n'entraînent pas de problèmes de mesure du PIB, (2) ceux pour lesquels les transactions souterraines peuvent causer des problèmes de mesure modérés, notamment en raison de la dissimulation des revenus par les entreprises, et (3) ceux qui se prêtent assez facilement aux transactions souterraines et qui peuvent présenter de sérieux problèmes de mesure.

Le premier groupe, désigné «aucune incidence significative due aux transactions souterraines», comprend entre autres : véhicules neufs, électricité, gaz naturel, carburant et combustible, transport aérien, service d'eau, soins médicaux et hospitaliers, communications, câblodiffusion, transport urbain, billets de loterie provinciale,



services provided by non-profit organizations. Overall, this group of commodities accounted for \$187.1 billion of consumer spending in 1992, or 45% of the total. For these goods and services, it is almost impossible to make purchases 'under the table'. The businesses selling them are in most instances large corporations or government business enterprises, companies unlikely to systematically understate their receipts. The group also includes commodities for which the national accounts estimates are imputations.

The second group, labelled "impact primarily from 'skimming' of business receipts", includes items that are rarely purchased on the black market, but that are often distributed by small businesses. Measured consumer spending on all commodities in this group amounted to \$204.2 billion in 1992, or 49% of total personal expenditure. Small businesses selling these commodities may engage in 'skimming' – the phenomenon where otherwise legitimate businesses fail to declare a fraction of their business receipts to Revenue Canada, and presumably to Statistics Canada. Skimming by small business (defined as all unincorporated businesses, without regard to sales, plus all incorporated businesses with annual sales below \$1 million) selling to households is arbitrarily deemed equal to 15% of gross receipts in retail trade and for taxicabs, and to 25% of gross receipts for direct sellers and selected businesses in services. These assumptions are on the high side since they imply that businesses may be hiding well over 50% of their net income. The percentages are applied to sales revenues by kind of business, as reported to Revenue Canada for tax purposes. Department stores are deemed not to engage in skimming at all. The results are then distributed by commodity using information from the Statistics Canada Retail Commodity Survey. In the case of paid rent, an important commodity in this category, undercoverage cannot be very substantial in the national accounts because of the measurement technique that is used. Overall, the assumptions about skimming imply a potential understatement of GDP of \$10.9 billion, or 5.7% of the before-tax value of consumer spending on this category of commodities.

Finally, the third group, labelled "significant impact due to underground transactions" in Table 5, includes a select list of 9 categories for which unreported sales are likely to be fairly common. These commodities accounted for \$28.2 billion of measured consumer spending in 1992. The most significant items in the group are alcoholic beverages, tobacco products, services associated with alcoholic beverages, and domestic and household services. For alcoholic beverages, the analysis considers illegal production of wine and the smuggling of spirits, using information provided by the Liquor Control Board of Ontario and the Association of Canadian Distillers, and also takes account of mark-ups on contraband spirits and wine by licensees. The study also looks at tobacco smuggling. Since most contraband tobacco is produced legitimately in Canada, exported to the United States and smuggled back into the country, smuggling can be tracked quite well via the

services financiers et services fournis par les institutions à but non lucratif. Globalement, les dépenses pour ce groupe de biens et services totalisaient 187,1 milliards\$ en 1992, soit 45% du total des dépenses de consommation. Il est presque impossible d'acheter ces biens et services au noir. Les entreprises qui les vendent sont la plupart du temps de grandes sociétés ou des entreprises publiques dont il serait très surprenant qu'elles dissimulent leurs revenus. Ce groupe comprend également les biens et services pour lesquels les estimations des comptes nationaux sont des imputations.

Le deuxième groupe, désigné «incidence due surtout à la dissimulation des revenus des entreprises» comprend des biens et services rarement achetés sur le marché noir, mais qui sont souvent vendus ou offerts par de petites entreprises. Les dépenses comptabilisées pour l'ensemble de ces catégories atteignaient 204,2 milliards\$ en 1992, ou 49% des dépenses personnelles totales. Ces petites entreprises s'adonnent parfois à la dissimulation ('skimming' en anglais), pratique en vertu de laquelle des entreprises par ailleurs honnêtes omettent de déclarer une partie de leurs recettes au fisc, et probablement aussi à Statistique Canada. La dissimulation des revenus pratiquée par les petites entreprises (définies comme toutes les entreprises individuelles, sans égard au chiffre d'affaires, plus les sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à un million\$ par an) vendant aux ménages est arbitrairement supposée égale à 15% des recettes brutes dans le commerce de détail et le taxi, et à 25% des recettes brutes dans la vente directe et dans certaines entreprises de services. Ces hypothèses sont très fortes puisqu'elles signifient que les entreprises pourraient cacher au-delà de 50% de leur revenu net. Les pourcentages sont appliqués, pour chaque genre de commerce, aux revenus tels que déclarés à Revenu Canada. Aucune dissimulation des revenus n'est attribuée aux grands magasins. Les résultats sont ensuite ventilés par bien et service au moyen d'information tirée de l'enquête de Statistique Canada sur les marchandises vendues au détail. Dans le cas des loyers payés, une importante catégorie au sein de ce groupe, la sous-évaluation ne peut être très élevée dans les comptes nationaux à cause de la méthode d'estimation utilisée. Sous ces hypothèses au sujet de la dissimulation des revenus, la sous-évaluation potentielle du PIB pourrait atteindre 10,9 milliards\$, ou 5,7% des dépenses totales avant taxes pour ce groupe de biens et services.

Enfin, le troisième groupe, désigné «incidence marquée due aux transactions souterraines» au Tableau 5, comprend une liste de 9 catégories pour lesquelles les transactions non rapportées sont probablement assez courantes. Les dépenses comptabilisées pour ces catégories atteignaient 28,2 milliards\$ en 1992. Les rubriques les plus importantes ici les boissons alcoolisées, les produits du tabac, les services reliés à la consommation d'alcool, ainsi que les services domestiques et ménagers. Dans le cas des boissons alcoolisées, l'étude se penche sur la production illégale de vin et la contrebande de spiritueux, à partir des données fournies par la Société des alcools de l'Ontario et l'Association des distillateurs canadiens, et prend également en compte les bénéfices réalisés sur le vin illégal et les spiritueux de contrebande par les détenteurs de permis. On y examine aussi la contrebande de tabac. Comme le tabac de contrebande, pour l'essentiel, est produit légalement au Canada, exporté aux États-Unis puis rapporté illégalement au pays, il est assez facile d'évaluer la contrebande grâce aux



Table 5

**Potential Understatement Due to Underground Transactions in Personal Expenditure on Consumer Goods and Services, 1992**

Tableau 5

**Sous-évaluation potentielle des dépenses personnelles en biens et services en raison de transactions souterraines, 1992**

	Official estimates - Estimations officielles				
	Excluding taxes	GST and PST	Including taxes	Potential under-statement	Potential under-statement
	Excluant taxes	TPS et TVP	Incluant taxes	Sous-évaluation potentielle	Sous-évaluation potentielle
	(Millions of dollars - Millions de dollars)				(%)
<b>No significant impact due to underground transactions - Aucune incidence marquée due aux transactions souterraines</b>					
New automobiles - Voitures neuves	8,817	1,279	10,096	..	..
New trucks and vans - Camions et camionnettes neufs	4,481	618	5,099	..	..
Imputed food, farm and non-farm - Dépenses d'alimentation imputées	936	--	936	..	..
Motor fuels and lubricants - Carburants et lubrifiants	11,413	784	12,197	..	..
Electricity - Électricité	9,067	898	9,965	..	..
Natural gas - Gaz naturel	2,715	208	2,923	..	..
Other fuels - Autres combustibles	2,196	209	2,405	..	..
Gross imputed rent - Loyers bruts imputés	59,258	--	59,258	..	..
Furniture and appliance rental - Location de meubles et d'appareils	266	--	266	..	..
Janitorial services - Services de conciergerie	722	--	722	..	..
Imputed lodging - Logement imputé	553	--	553	..	..
Lodging in universities - Logement dans les universités	251	--	251	..	..
Water charges relating to imputed rent - Services d'eau relatifs aux loyers imputés	1,103	--	1,103	..	..
Water charges relating to paid rent - Services d'eau relatifs aux loyers versés	645	--	645	..	..
Travel payments - Dépenses de voyage	13,553	--	13,553	..	..
Less: travel receipts - Moins: recettes de voyage	-8,059	--	-8,059	..	..
Military pay and allowances abroad - Solde et indemnités militaires à l'étranger	310	--	310	..	..
Hospital care and the like - Soins hospitaliers et soins analogues	2,443	--	2,443	..	..
Special care facilities, operating expenses - Établissements de soins spécialisés, dépenses de fonctionnement	3,588	--	3,588	..	..
Other health care - Autres soins personnels	2,887	--	2,887	..	..
Bridge and highway tolls - Ponts et autoroutes à péage	101	--	101	..	..
Commissions of tour operators - Commissions des organisateurs de voyage	494	20	514	..	..
Urban transit - Transport urbain	1,276	--	1,276	..	..
Railway transport - Transport ferroviaire	124	8	132	..	..
Intercity and rural bus transport - Transport interurbain par autobus	512	24	536	..	..
Air transport - Transport aérien	4,583	183	4,766	..	..
Telecommunications - Télécommunications	5,539	772	6,311	..	..
Postal service - Service postal	490	36	526	..	..
Lotteries - Loteries	2,470	--	2,470	..	..
Pari-mutuel betting - Pari mutuel	428	2	430	..	..
Cable television and pay television - Télédistribution et télévision payante	2,072	266	2,338	..	..
Stock and bond commissions - Commissions et courtages	967	--	967	..	..
Interest on consumer debt - Intérêts sur la dette de consommation	5,872	--	5,872	..	..
Trust companies, imputed interest - Compagnies de fiducie, intérêts imputés	988	--	988	..	..
Credit unions, imputed interest - Caisses populaires, intérêts imputés	556	--	556	..	..
Accident and sickness insurance - Assurance accident et maladie	987	129	1,116	..	..
Automobile insurance, cost of service - Assurance-automobile, frais de service	1,876	82	1,958	..	..
Life insurance, cost of service - Assurance-vie, frais de service	4,082	52	4,134	..	..
Property insurance, cost of service - Assurance-propriété, frais de service	284	92	376	..	..
Bank service charges paid - Frais de service bancaires versés	2,369	23	2,392	..	..
Bank service charges imputed - Frais de service bancaires imputés	3,602	--	3,602	..	..
Credit unions, cost of service - Caisses populaires, frais de service	373	4	377	..	..
Pension funds, cost of service - Fonds de pensions, frais de service	581	--	581	..	..
Mortgage loan companies, cost of service - Compagnies de prêt hypothécaire, intérêts imputés	1,624	--	1,624	..	..
Mutual funds, cost of service - Fonds mutuels, frais de service	1,521	106	1,627	..	..
Universities, operating expenses - Universités, dépenses de fonctionnement	9,021	--	9,021	..	..
Private schools, operating expenses - Écoles privées, dépenses de fonctionnement	2,350	--	2,350	..	..
Welfare organizations, operating expenses - Organisations de bien-être, dépenses de fonctionnement	4,162	--	4,162	..	..
Religious organizations, operating expenses - Institutions religieuses, dépenses de fonctionnement	3,139	--	3,139	..	..
Trade unions, operating expenses - Syndicats, dépenses de fonctionnement	1,544	--	1,544	..	..
Political parties, operating expenses - Partis politiques, dépenses de fonctionnement	207	--	207	..	..
Sub-total - Sous-total	181,339	5,795	187,134	..	..

Table 5

**Potential Understatement Due to Underground Transactions in Personal Expenditure on Consumer Goods and Services, 1992 - Continued**

Tableau 5

**Sous-évaluation potentielle des dépenses personnelles en biens et services en raison de transactions souterraines, 1992 - suite**

	Official estimates - Estimations officielles				
	Excluding taxes	GST and PST	Including taxes	Potential under-statement	Potential under-statement
	Excluant taxes	TPS et TVP	Incluant taxes	Sous-évaluation potentielle	Sous-évaluation potentielle
	(Millions of dollars - Millions de dollars)				(%)
<b>Impact primarily from 'skimming' of business receipts - Incidence due surtout à la dissimulation des revenus des entreprises</b>					
Used motor vehicles - Véhicules automobiles d'occasion	3,323	631	3,954	169	5.1
Motor vehicle parts and accessories - Pièces et accessoires de véhicules	3,077	421	3,498	623	20.2
Motor vehicle maintenance and repair - Entretien et réparation de véhicules	3,612	405	4,017	862	23.9
Furniture - Meubles	4,066	564	4,630	127	3.1
Floor coverings - Revêtements de sol	439	60	499	67	15.3
Stoves, ranges and microwaves - Poêles et fours à micro-ondes	805	110	915	15	1.9
Washers and dryers - Lessiveuses et sècheuses	597	81	678	16	2.7
Refrigerators and freezers - Réfrigérateurs et congélateurs	674	92	766	15	2.2
Other major appliances - Autres gros appareils ménagers	793	107	900	38	4.8
Small electrical appliances - Petits appareils électriques	859	119	978	39	4.5
Garden tools and equipment - Outils et matériel de jardinage	509	66	575	14	2.8
Household equipment repairs - Réparation d'équipement ménager	263	30	293	43	16.3
Television sets, video equipment and accessories - Téléviseurs, équipement vidéo et accessoires	2,376	319	2,695	79	3.3
Radios, sound systems and accessories - Radios, chaînes stéréo et accessoires	1,192	161	1,353	41	3.4
Sporting and camping equipment - Matériel de sport et de camping	1,771	245	2,016	98	5.5
Musical instruments and supplies - Instruments de musique et fournitures	1,642	216	1,858	86	5.2
Bicycles and motorcycles - Bicyclettes et motocyclettes	1,198	161	1,359	45	3.8
Cameras and accessories - Appareils-photo et accessoires	769	103	872	36	4.7
Office machines and equipment - Machines et équipement de bureau	1,228	169	1,397	23	1.9
Boats, motors and accessories - Bateaux, moteurs et accessoires	632	88	720	36	5.7
Trailers - Remorques	526	68	594	19	3.6
Recreation equipment repairs and rentals - Location de matériel de loisirs	1,078	137	1,215	61	5.7
Watches and jewellery - Montres et bijoux	1,784	241	2,025	121	6.8
Watch and jewellery repairs - Réparation de montres et bijoux	95	12	107	13	13.7
Men's and boys' clothing - Vêtements pour hommes et garçons	6,260	779	7,039	179	2.9
Women's, misses' and children's clothing - Vêtements pour femmes, filles et enfants	9,844	1,235	11,079	279	2.8
Footwear - Chaussures	2,743	321	3,064	102	3.7
Notions and smallware - Mercerie et menus articles	342	43	385	15	4.4
Piece goods - Tissu à la pièce	622	78	700	17	2.7
Household textiles and furnishings - Textiles et articles d'ameublement ménagers	2,722	374	3,096	127	4.7
Luggage and leather goods - Valises et maroquinerie	171	23	194	16	9.4
China, glassware and crockery - Porcelaine, verrerie et articles de cuisine	1,506	202	1,708	93	6.2
Lamps, fixtures and accessories - Lampes, appliques et accessoires	713	97	810	29	4.1
Silver and flatware - Argenterie et couverts	163	22	185	14	8.6
Hardware - Quincaillerie	2,233	306	2,539	164	7.3
Toys, games and hobby supplies - Jouets, jeux et articles de passe-temps	1,789	241	2,030	105	5.9
Films and other photographic supplies - Films et autres fournitures photographiques	375	51	426	14	3.7
Stationery, books, newspapers and magazines - Papeterie, livres, journaux et périodiques	4,067	368	4,435	226	5.6
Pets and supplies - Animaux domestiques et fournitures	103	14	117	15	14.6
Pet food - Aliments pour animaux domestiques	805	106	911	57	7.1
Soaps and other cleaning supplies - Savons et autres produits de nettoyage	1,831	239	2,070	65	3.5
Other household supplies - Autres fournitures de ménage	3,408	431	3,839	98	2.9
Flowers and plants - Fleurs et plantes	1,332	156	1,488	116	8.7
Cosmetics and toiletries - Articles de toilette et produits de beauté	3,685	514	4,199	108	2.9
Drugs and pharmaceutical products - Médicaments et articles de pharmacie	6,129	407	6,536	180	2.9
Food and non-alcoholic beverages - Aliments et boissons non alcoolisées	42,039	440	42,479	1,522	3.6
Meals outside the home - Repas à l'extérieur	17,461	2,036	19,497	2,335	13.4
Accommodation - Hébergement	2,463	292	2,755	301	12.2



Table 5

**Potential Understatement Due to Underground Transactions in Personal Expenditure on Consumer Goods and Services, 1992 - Concluded**

Tableau 5

**Sous-évaluation potentielle des dépenses personnelles en biens et services en raison de transactions souterraines, 1992 - fin**

	Official estimates - Estimations officielles				
	Excluding taxes	GST and PST	Including taxes	Potential understatement	Potential understatement
	Excluant taxes	TPS et TVP	Incluant taxes	Sous-évaluation potentielle	Sous-évaluation potentielle
	(Millions of dollars - Millions de dollars)				(%)
Gross paid rent - Loyers bruts versés	20,832	--	20,832	220	1.1
Laundry and dry cleaning - Blanchissage et nettoyage à sec	1,002	76	1,078	173	17.3
Child care - Garde d'enfants	3,512	--	3,512	137	3.9
Pet care - Soins des animaux domestiques	337	23	360	17	5.1
Parking - Stationnement	761	36	797	9	1.2
Driving lessons and tests - Leçons et tests de conduite automobile	234	16	250	13	5.6
Motor vehicle renting and leasing - Location de véhicules à court et à long termes	1,173	152	1,325	60	5.1
Water transport - Transport maritime	164	5	169	5	3.0
Taxis	307	20	327	35	11.4
Moving and storage - Déménagement et entreposage	525	36	561	49	9.3
Other recreational services - Autres services de loisirs	4,596	304	4,900	322	7.0
Movie theatres and drive-ins - Cinémas	383	27	410	18	4.7
Photography - Photographie	679	84	763	79	11.6
Other educational and cultural services - Autres services éducatifs et culturels	1,408	38	1,446	40	2.8
Legal, accounting and other services - Services juridiques, services de comptabilité et autres	1,733	122	1,855	87	5.0
Hairstyling for men and women - Coiffure pour hommes et dames	2,168	143	2,311	410	18.9
Other personal care - Autres soins de santé	530	38	568	103	19.4
Medical care, dental care and the like - Soins médicaux, dentaires et autres soins analogues	2,427	--	2,427	121	5.0
Funerals and burials - Funérailles et inhumation	743	53	796	89	12.0
Sub-total - Sous-total	189,628	14,554	204,182	10,850	5.7
<b>Significant impact due to underground transactions - Incidence majeure due aux transactions souterraines</b>					
Upholstery and furniture repairs - Rembourrage et réfection des meubles	166	17	183	47	28.3
Dressmaking, repairs and alterations - Confection, réparation et altération des vêtements	132	13	145	16	12.1
Shoe repairs - Réparation de chaussures	75	9	84	17	22.7
Alcoholic beverages - Boissons alcoolisées	9,561	1,528	11,089	1,283	13.4
Service portion of alcoholic beverages - Portion service des boissons alcoolisées	3,176	413	3,589	1,081	34.0
Tobacco products - Produits du tabac	5,779	4,069	9,848	1,090	18.9
Board paid - Pension versée	274	--	274	14	5.1
Lodging paid - Logement versé	701	4	705	35	5.0
Domestic services and household services - Services domestiques et ménagers	2,222	81	2,303	416	18.7
Sub-total - Sous-total	22,086	6,134	28,220	3,999	18.1
<b>All commodities - Ensemble des biens et services</b>					
Total	393,053	26,483	419,536	14,849	3.8

Source: Gervais [1994].

tobacco exports data. Accordingly, in this instance fairly reliable estimates of the extent of underground activity can be made. The potential undercoverage for the 9 commodities together is calculated at \$4.0 billion, or 18.1% of the total pre-tax expenditure for the group.

For total personal expenditure on consumer goods and services, the results suggest the underground economy might be causing a maximum understatement of \$14.8 billion, or 3.5% of total consumer outlays. Half this sum is attributable to food and non-alcoholic beverages, alcoholic beverages and associated services, tobacco and restaurant meals and most of the remainder is spread over a range of commodities distributed by small businesses.

données sur les exportations de tabac. Dans ce cas, on est donc en mesure de faire des estimations assez fiables de l'ampleur de l'activité souterraine. La sous-évaluation potentielle pour l'ensemble de ces 9 catégories a été chiffrée à 4,0 milliards\$, soit 18,1 % des dépenses totales avant taxes pour ce groupe.

Pour l'ensemble des dépenses personnelles de consommation en biens et services, les résultats indiquent que l'économie souterraine pourrait entraîner une sous-estimation maximale de 14,8 milliards\$, ou de 3,5 %. La moitié de cette somme est attribuable aux aliments et aux boissons non alcoolisées, aux boissons alcoolisées et aux services connexes, au tabac et à la restauration; le reste se répartit sur toute une gamme de biens et services vendus ou fournis par de petites entreprises.

Assembling all of the results, Gervais concludes that \$18.4 billion, or 2.7% of GDP, is a reasonable upper limit of the possible value of underground production not captured in GDP, as of 1992. However, referring to this number she cautions that:

"It is only an estimate, not a measure, of the maximum value of the portion of underground production which may still be missing from GDP. Not all underground transactions constitute economic production, and therefore not all belong in GDP. Of the transactions that do belong, some are measured (even if undeclared or unreported), while others are missing. The 2.7% represents the upper limit of what could possibly be missing, not what is actually missing (which would be much less). If Statistics Canada was convinced that this amount was really missing, it would add it to GDP."

### Reconciling the various estimates

In considering the range of estimates in Table 3, it is important to recognize that the definition of the underground economy differs among the various studies. Conceivably these definitional differences may account for a substantial part of the variance in estimated magnitudes.

The upper bound estimates developed by Berger and Gervais correspond to the first definition in Table 2 and constitute assessments of how much might be missing from Canadian GDP as it is presently measured. The indirect estimates from Karoleff, Mirus and Smith, based on money demand functions, are market production type estimates as well, but also include illegal production. They are tied to the official GDP estimates via their velocity of money assumptions and therefore correspond to the second definition of the underground economy.

How much of the difference between the double-digit estimates of Karoleff, Mirus and Smith and single-digit estimates of Berger and Gervais can be attributed to illegal activity? Unfortunately, there is little statistical information in Canada about the value of illegal production. Blades [1992], in his review of attempts to measure the underground economy for OECD countries, cites evidence that illegal production activity amounts to only about 0.1% of GDP in France and 1.5% of GDP in the United States. Noting that more things are illegal in the United States than in many other OECD countries, and that heroin "is still essentially an American problem", he concludes (page 13):

"For these reasons, it can be asserted with some confidence that for most OECD countries the inclusion of illegal production in GDP could not possibly add more than 1% and, on the evidence from France, probably much less than this."

Après avoir totalisé toutes les estimations, Gylliane Gervais en arrive à la conclusion que le montant de 18,4 milliards\$, soit 2,7 % du PIB, est une limite supérieure raisonnable de la valeur possible de la production souterraine omise du PIB en 1992. En parlant de ce résultat, elle fait toutefois la mise en garde suivante :

«Il s'agit seulement d'une estimation, non d'une mesure, de la valeur maximale de la portion de la production souterraine qui pourrait encore manquer dans le PIB. Les transactions souterraines ne constituent pas toutes de la production économique, et n'entrent donc pas toutes dans le PIB. Parmi les transactions qui devraient y entrer, certaines sont mesurées (même lorsque non déclarées ou non rapportées), alors que d'autres échappent à la mesure. Le 2,7 % représente la limite supérieure de ce qui pourrait possiblement échapper à la mesure, et non ce qui y échappe réellement (et qui serait beaucoup moindre). Si Statistique Canada était convaincu que ce montant manquait réellement, il l'ajouterait au PIB.»

### Rapprochement des différentes estimations

En examinant la série d'estimations figurant au Tableau 3, il est important de reconnaître que la définition de l'économie souterraine varie selon les études. On peut penser que ces différences dans les définitions expliquent en grande partie les divergences dans les grandeurs estimées.

Les estimations en termes de limite supérieure formulées par Berger et Gervais correspondent à la première définition du Tableau 2 et constituent une évaluation du montant susceptible d'être omis dans le PIB, tel qu'il est mesuré actuellement. Les estimations indirectes de Karoleff, Mirus et Smith, basées sur les fonctions de la demande de monnaie, sont également des estimations de la production marchande, mais elles incluent aussi la production illégale. Elles sont liées aux estimations officielles du PIB par leurs hypothèses sur la vélocité de circulation de la monnaie et, par conséquent, elles correspondent à la deuxième définition de l'économie souterraine.

Dans quelle mesure l'écart entre les estimations dans les deux chiffres de Karoleff, Mirus et Smith et celles à un chiffre de Berger et Gervais est-il attribuable aux activités illégales? Malheureusement, il y a peu de données statistiques au Canada sur la valeur de la production illégale. Dans une revue des études visant à mesurer l'économie souterraine dans les pays de l'OCDE, Blades [1992] cite des études à l'effet que les activités productives illégales ne représentent qu'environ 0,1 % du PIB en France et 1,5 % du PIB aux États-Unis. Soulignant qu'un plus grand nombre d'activités sont illégales aux États-Unis que dans bien d'autres pays de l'OCDE, et que l'héroïne est encore essentiellement un problème américain, il conclut en disant (page 13) :

«Ces raisons conduisent à affirmer avec une certaine assurance que, dans la plupart des pays de l'OCDE, l'inclusion de la production illégale dans le PIB ne pourrait vraisemblablement pas y ajouter plus de 1 %, et selon ce qu'on constate en France, probablement encore bien moins.» [Traduction]



Some detailed calculations done a few years ago in Statistics Canada suggested that illicit domestic drug production and distribution margins in 1984 were between \$1.3 billion and \$2.7 billion, or between 0.3% and 0.6% of GDP. Including an arbitrary allowance for other illegal goods and services and adding a full 1% of GDP to the Gervais estimate for 1992, yields just 3.7% of GDP for the second definition, still much smaller than the money-demand-based estimates.

The survey-based estimate reported by Fortin, Fréchette and Noreau [1987] is focused on the third definition, which considers the underground economy from the perspective of Revenue Canada. It is broader in principle than those of Karoleff, Mirus and Smith as it includes the portion of the underground economy that is captured in the official GDP statistics. The national accounts estimates take full advantage of income, sales, customs and excise

Certains calculs détaillés effectués il y a quelques années à Statistique Canada indiquent que pour 1984, les marges sur la production et la distribution de drogues illicites se situaient entre 1,3 milliard\$ et 2,7 milliards\$, soit entre 0,3 % et 0,6 % du PIB. Si l'on tient compte arbitrairement des autres biens et services illégaux et qu'on ajoute jusqu'à 1 % du PIB à l'estimation de Gervais pour 1992, on obtient seulement 3,7 % du PIB pour la deuxième définition, ce qui est encore bien inférieur aux estimations basées sur la demande de monnaie.

L'estimation de Fortin, Fréchette et Noreau [1987], basée sur une enquête, est axée sur la troisième définition, qui considère l'économie souterraine du point de vue de Revenu Canada. Elle diffère théoriquement de celles de Karoleff, Mirus et Smith en ce qu'elle comprend la portion de l'économie souterraine qui est saisie dans les estimations officielles du PIB. Les estimations des comptes nationaux utilisent abondamment les données fiscales relatives aux revenus, aux ventes, aux douanes et à l'accise, mais elles

**Table 6**  
**GDP Income Components**  
**National Accounts Versus Revenue Canada**

**Tableau 6**  
**Agrégats des revenus dans le PIB**  
**Comptes nationaux vis-à-vis Revenu Canada**

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
(Billions of dollars - Milliards de dollars)									
<b>Employment income - Revenu du travail</b>									
National accounts - Comptes nationaux	200.4	215.7	232.3	248.0	269.4	295.6	319.5	334.3	339.4
Revenue Canada - Revenu Canada	196.9	212.0	228.3	243.6	264.7	290.5	314.4	329.4	334.4
Difference - Écart	3.5	3.7	4.0	4.4	4.7	5.1	5.1	4.9	5.0
Difference as a percentage of GDP - Écart en pourcentage du PIB	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7
<b>Farm income - Revenu agricole</b>									
National accounts - Comptes nationaux	2.6	3.4	2.8	3.9	2.9	4.3	3.0	3.5	3.2
Revenue Canada - Revenu Canada	1.7	2.0	1.8	1.7	2.1	2.1	2.0	1.5	1.4
Difference - Écart	0.8	1.4	1.0	2.2	0.8	2.1	1.0	2.1	1.8
Difference as a percentage of GDP - Écart en pourcentage du PIB	0.2	0.3	0.2	0.4	0.1	0.4	0.2	0.3	0.3
<b>Paid rental income - Revenu de loyers</b>									
National accounts - Comptes nationaux	0.8	1.2	1.2	1.4	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4
Revenue Canada - Revenu Canada	0.6	0.7	0.9	1.0	1.0	0.8	0.4	-0.4	-0.3
Difference - Écart	0.2	0.5	0.4	0.4	0.3	0.6	1.0	1.8	1.7
Difference as a percentage of GDP - Écart en pourcentage du PIB	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2
<b>Other unincorporated business income - Autre revenu des entreprises individuelles</b>									
National accounts - Comptes nationaux	13.1	14.4	15.8	17.2	19.2	20.8	22.4	22.9	23.9
Revenue Canada - Revenu Canada	10.7	12.1	13.2	14.3	15.9	17.8	19.1	20.1	19.9
Difference - Écart	2.3	2.3	2.6	3.0	3.3	3.0	3.3	2.8	4.0
Difference as a percentage of GDP - Écart en pourcentage du PIB	0.6	0.5	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5	0.4	0.6
<b>Total</b>									
National accounts - Comptes nationaux	216.8	234.6	252.1	270.6	292.8	322.1	346.3	362.1	367.9
Revenue Canada - Revenu Canada	210.0	226.8	244.2	260.5	283.7	311.3	335.9	350.6	355.4
Difference - Écart	6.9	7.8	8.0	10.1	9.1	10.8	10.4	11.5	12.5
Difference as a percentage of GDP - Écart en pourcentage du PIB	1.7	1.8	1.7	2.0	1.7	1.8	1.6	1.7	1.9

Source: Gervais [1994].

tax data, but they also rely on other sources of information, notably household and establishment surveys.

How significant is this amount of undeclared (for tax purposes) but recorded (for national accounts purposes) activity? Table 6 shows a comparison of the factor income statistics from the two sources. While adjustments have been made for conceptual differences between the national accounts and the Revenue Canada income definitions, the comparison remains imperfect. The true amount of income from these sources that is captured in the national accounts but undeclared to Revenue Canada is probably somewhat smaller than indicated. Assuming the discrepancy is about 1.5% of GDP in 1992, then the size of the underground economy based on the third definition would be a maximum of 5.2% of GDP (3.7% for the second definition plus 1.5%). This upper bound is substantially higher than the conceptually comparable direct survey estimate from Fortin, Fréchette and Noreau of just 1.4% of GDP, which is appropriately viewed as a lower bound.

Finally Paquet, in his commentary, makes it clear that his 100% of GDP estimate (if not his 33% estimate) applies to the fourth, broadest, definition of the underground economy. How does this compare with the other estimates?

Recent work by Chandler [1994] on the imputed value of household work provides three alternative estimates of the extent of this kind of activity. The first, 41.4% of GDP, uses a replacement cost approach where time spent working in the home is valued based on how much it would cost to acquire similar services in the marketplace. The second estimate, 46.3% of GDP, is based on an opportunity cost method, valuing the time spent according to the forgone gross earnings of the person doing the work. The other estimate, 30.6% of GDP, is similar to the second but relies on forgone earnings net of income tax as the basis of valuation. For the purposes of this paper, the replacement cost estimate is most appropriate.

To this must be added an estimate of the value of volunteer work, broadly defined to include unpaid work both for volunteer agencies and directly for other households. Statistics Canada's time use survey for 1992 indicated that the amount of time spent on volunteer work was 1,175 million hours, equivalent to 4.7% of total hours spent in household work. No estimates are presently available for the value of this volunteer work, but if the same average value applied as in the case of household work, it would be equivalent to 2.0% of GDP. Then, by the fourth definition, the underground economy would be equivalent to 47.1% of GDP (3.7 + 41.4 + 2.0), a significant number but one well short of Paquet's 100% 'ball park' figure.

font également appel à d'autres sources de données, notamment les enquêtes auprès des ménages et des entreprises.

Quelle est l'ampleur de ces activités non déclarées (aux fins de l'impôt), mais comptabilisées (aux fins des comptes nationaux)? Le Tableau 6 présente une comparaison des statistiques sur les revenus des facteurs de production d'après ces deux sources. Bien que des ajustements aient été apportés pour tenir compte des différences d'ordre conceptuel dans la définition du revenu selon les comptes nationaux et selon Revenu Canada, la comparaison demeure imparfaite. Le chiffre réel des revenus saisis par les comptes nationaux, mais non déclarés à Revenu Canada est probablement quelque peu inférieur à celui indiqué dans le tableau. En admettant que l'écart soit d'environ 1,5 % du PIB en 1992, la taille de l'économie souterraine basée sur la troisième définition serait alors de 5,2 % du PIB (3,7 % pour la deuxième définition plus 1,5 %). Cette limite supérieure est considérablement plus élevée que l'estimation théoriquement comparable tirée de l'enquête directe de Fortin, Fréchette et Noreau, qui se chiffre à seulement 1,4 % du PIB, et qui constitue vraisemblablement une limite inférieure.

Enfin, Paquet, dans son commentaire, indique clairement que son estimation de l'ordre de 100 % du PIB (sinon celle à 33 %) s'applique à la quatrième et la plus large définition de l'économie souterraine. Comment la comparer à d'autres estimations?

Le travail récent de Chandler [1994] sur la valeur imputée au travail ménager fournit trois estimations possibles de l'ampleur de ce type d'activité. Pour la première, de 41,4 % du PIB, il utilise la méthode du coût de remplacement, où le temps consacré au travail ménager est évalué d'après ce qu'il en coûterait pour obtenir les mêmes services sur le marché. La deuxième estimation, de 46,3 % du PIB, fait appel à la méthode du coût d'option, qui évalue le temps de travail d'après les gains bruts auxquels renonce la personne faisant le travail ménager. L'autre estimation, de 30,6 % du PIB, est semblable à la seconde, mais elle utilise les gains nets après impôts comme base de l'évaluation. Aux fins de cet article, l'estimation en termes de coût de remplacement est la plus appropriée.

Il faut ajouter à cela une estimation de la valeur du travail bénévole, défini au sens large pour inclure le travail non rémunéré pour des organismes bénévoles et pour des ménages. L'enquête de 1992 de Statistique Canada sur l'emploi du temps indique que le temps consacré au travail bénévole occupe 1 175 millions d'heures, ce qui équivaut à 4,7 % du total des heures consacrées au travail ménager. Il n'existe actuellement aucune estimation de la valeur du travail bénévole, mais si on lui applique la même valeur moyenne que dans le cas du travail ménager, elle serait équivalente à 2,0 % du PIB. Par conséquent, selon la quatrième définition, l'économie souterraine représenterait 48,6 % du PIB (5,2 + 41,4 + 2,0), un pourcentage important, mais bien inférieur à l'estimation 'approximative' de 100 % avancée par Paquet.



## Comments on the monetary approach

The attempt just made to compare various estimates of the size of the underground economy is less than fully successful, since the huge gap between the indirect, money-demand-based figures and the more direct statistical estimates remains mostly unexplained. The two approaches are so different – one depending on the hypotheses of monetary theorists and the other on the ability of statisticians to evaluate the reliability of their product – that it will probably never be possible to properly reconcile them.

The money demand method is strictly a macro approach, telling us nothing about the differential impact of underground activity by sector, by industry, by commodity or by region. Its validity cannot be tested by focusing on particular parts of the economy where underground activity is thought to be especially prevalent since the method yields only an estimate of the overall size of the underground economy. The procedure rests on strong assumptions about the relationship between the stock of money and economic activity, often with no econometric validity tests. In some of its variants the size of the underground economy is estimated residually, suggesting a vulnerability to the omitted variables problem.

For example, the Gutmann version relies on the assumption that the ratio of currency to demand deposits would have remained historically constant were it not for growth in the underground economy. To many observers this has seemed an unreasonable, *ad hoc* supposition, given the multitude of other factors that have influenced the choice between currency and demand deposits over time (changing financial regulations, the growth of near-banks, the introduction of credit and debit cards and changes in their cost and convenience over time, automatic teller machines, the arrival of the dollar coin and a variety of other banking innovations).

The Feige method starts from Fisher's well-known payments-transactions identity ( $MV = PT$ ). Assuming that the value of transactions,  $PT$ , is strictly proportional to total factor income and attempting to directly measure changes in the stock of money and its velocity over time, one can draw inferences about the growth of the overall economy and, by implication, its underground component. The assumption of proportionality between the total value of monetary transactions and total factor income is a questionable, though not uncommon assumption. The total volume of financial and non-financial transactions has expanded enormously during the postwar period, reflecting vastly improved computation, communication and transportation technology and the resulting globalization of markets. Strictly applying this approach, in fact, yields estimates of the size of the underground economy that are so big as to be easily recognized as grossly unreasonable. This has led practitioners to attempt to restrict the measure of transactions to exclude those involving income or asset transfers. It is unclear how the Fisher identity can be usefully interpreted when  $PT$  is defined in

## Commentaires sur l'approche monétaire

La tentative de comparer les diverses estimations de la taille de l'économie souterraine n'est pas très fructueuse, car l'immense écart entre les données indirectes basées sur la demande de monnaie et les estimations statistiques plus directes demeure presque entièrement inexpliqué. Les deux approches sont si différentes – l'une dépendant des hypothèses de la théorie monétaire et l'autre, de la capacité des statisticiens à évaluer la fiabilité de leur propre produit – qu'il ne sera sans doute jamais possible de les rapprocher.

La méthode de la demande de monnaie est strictement une approche macro-économique, qui ne nous apprend rien au sujet de la répartition des activités souterraines par secteur, par industrie, par bien ou service ou par région. Sa validité ne peut pas être vérifiée en examinant des secteurs particuliers de l'économie où l'activité souterraine est censée être spécialement répandue puisqu'elle ne fournit qu'une estimation globale de la taille de l'économie souterraine. Cette démarche repose sur de fortes présomptions concernant la relation entre la masse monétaire et l'activité économique, souvent sans avoir recours à des tests de validité économétriques. Dans certaines de ses variantes, la taille de l'économie souterraine est estimée résiduellement, ce qui suggère que les résultats sont particulièrement vulnérables en raison des variables laissées de côté.

Par exemple, la version de Gutmann repose sur l'hypothèse que le rapport entre papier-monnaie et dépôts à vue serait demeuré constant, n'eût été de l'expansion de l'économie souterraine. Pour bien des observateurs, cette hypothèse semble déraisonnable et improvisée, compte tenu de la multitude d'autres facteurs qui, avec le temps, ont influencé le choix entre le papier-monnaie et les dépôts à vue (changement de la réglementation du secteur financier, essor des quasi-banques, introduction des cartes de crédit et de débit et changement dans leur coût et leur mode d'utilisation dans le temps, introduction des guichets automatiques et différentes autres innovations bancaires).

La méthode de Feige part de l'identité 'paiements-transactions' bien connue de Fisher ( $MV = PT$ ). Si l'on suppose que la valeur des transactions,  $PT$ , est strictement proportionnelle au total des revenus de facteurs et si on essaie de mesurer directement les variations dans le stock et la vitesse de la monnaie dans le temps, on peut faire une inférence sur la croissance de l'économie globale et, par extension, sur celle de sa composante souterraine. L'hypothèse de proportionnalité entre la valeur totale des transactions monétaires et le total des revenus de facteurs est une hypothèse discutable, bien que souvent partagée. Le volume total des transactions financières et non financières s'est accru énormément au cours de l'après-guerre, par suite des progrès importants réalisés dans la technologie du calcul, des communications et des transports, ce qui a eu comme résultat la mondialisation des marchés. En fait, si on l'applique de façon stricte, cette méthode conduit à des estimations tellement énormes de la taille de l'économie souterraine qu'elles sont carrément considérées comme absurdes. Ceci a conduit les tenants de cette approche à tenter de restreindre la mesure des transactions en excluant celles qui touchent les transferts de revenus ou d'actifs. On voit mal comment l'identité de Fisher peut être interprétée



this limited way, since it is clearly impossible to similarly limit  $M$ , the money stock. Other difficulties with this approach include the requirement for an independent time series measurement of velocity and the need for an estimate of the constant proportionality factor which, it is assumed, links the value of monetary transactions to total factor income.

The Tanzi approach contrasts with the Gutmann and Feige methods in that some of its underlying hypotheses are subjected to statistical testing and its parameters are estimated econometrically rather than just assumed. An explicit hypothesis is developed relating the size of the underground economy to the average tax rate. Interestingly, the method has consistently yielded smaller estimates of the underground economy.

## Conclusions

Statistics Canada holds that the underground market economy, depending on how it is defined, probably accounts for between 1% and 5% of GDP. By the narrowest definition – the portion of market-based production of legal goods and services that escapes detection in the official estimates of GDP due to the efforts of some businesses and households to keep their activities undetected – the underground economy is very unlikely to exceed 3% of measured GDP and is probably a lot less. It could conceivably account for 4% of GDP if the definition were widened to include illegal production, or even as much as 5% if the scope were expanded to include production activities unreported to Revenue Canada but captured by Statistics Canada. However, the size of the underground economy in Canada today could not possibly reach double-digits, as a percentage of GDP, unless its definition were extended to encompass non-market production.

Because the underground economy is small in relation to the economy as a whole, the impact of its omission on measured GDP growth rates is quite small. This can be shown with an extreme example. If underground output represented 3% of the economy and was growing by 10%, while the observed economy was at the same time declining by 2%, the overall 'true' number would be -1.7%. Since there are so many basic factors which influence both (weather, political developments, social attitudes and trends, stock and bond market prices and so on), it is difficult to imagine how a growth differential as large as this could occur. But if it did, the drop in real GDP would be overstated by only 0.3% at the most.

Still, at 3% of GDP the underground economy would be \$21 billion and at 5% it would be \$36 billion, significant amounts that imply substantial unpaid federal, provincial and municipal taxes. By commodity or by industry, the relative impact would be far from uniform. The underground economy is certainly not a problem to be ignored, by statisticians or by tax collectors.

utilement lorsque  $PT$  est défini de façon aussi limitée, étant donné qu'il est clairement impossible de limiter  $M$  (la masse monétaire) de la même manière. Les autres difficultés que pose cette méthode sont le besoin d'une série chronologique indépendante pour la mesure de la vitesse et l'exigence d'une estimation du facteur constant de proportionnalité, lequel, estime-t-on, est censé relier la valeur des transactions monétaires au total des revenus de facteurs.

La méthode de Tanzi diffère de celle de Gutmann et de Feige en ce que certaines de ses hypothèses sous-jacentes sont soumises à des tests statistiques et que ses paramètres sont estimés par des techniques économétriques plutôt que simplement supposés. Elle renferme une hypothèse explicite sur le lien entre la taille de l'économie souterraine et le taux moyen de taxation. Il est intéressant de noter que cette méthode a toujours fourni des estimations plus basses de l'économie souterraine.

## Conclusions

Statistique Canada est d'avis que l'économie souterraine marchande, selon la façon dont elle est définie, représente entre 1 % et 5 % du PIB. Dans sa définition la plus étroite – la portion de la production marchande de biens et de services légaux qui n'est pas comptabilisée dans les estimations officielles du PIB, en raison des efforts des entreprises et des ménages de dissimuler leurs activités – il est très peu probable que l'économie souterraine dépasse 3 % du PIB mesuré, et elle se chiffre probablement à beaucoup moins. Elle pourrait vraisemblablement représenter 4 % du PIB si la définition était élargie pour inclure la production illégale, ou même atteindre 5 % si elle s'étendait aux activités productives non déclarées à Revenu Canada, mais saisies par Statistique Canada. Cependant, la taille de l'économie souterraine ne pourrait absolument pas atteindre un nombre à deux chiffres en pourcentage du PIB, à moins que sa définition ne soit élargie pour englober la production non marchande.

Comme l'économie souterraine est peu importante par rapport à l'économie dans son ensemble, l'incidence de son omission sur les taux de croissance mesurés du PIB est minime. Ceci peut s'illustrer par un exemple extrême. Si la production souterraine représentait 3 % de l'économie et augmentait de 10 %, et si l'économie observée déclinait en même temps de 2 %, la croissance globale «réelle» serait de -1,7 %. Étant donné que tant de facteurs fondamentaux (temps, changements politiques, attitudes sociales, cours du marché boursier et des obligations, etc.) influencent les deux économies, il est difficile d'imaginer comment un écart aussi considérable dans la croissance puisse se produire. Mais si c'était le cas, la baisse du PIB réel serait surévaluée de seulement 0,3 % tout au plus.

Tout de même, à 3 % du PIB, l'économie souterraine serait de l'ordre de 21 milliards\$ et à 5 %, elle serait de l'ordre de 36 milliards\$, ce qui signifierait que des sommes considérables n'auraient pas été versées en taxes fédérales, provinciales et municipales. L'incidence relative par bien ou service ou par industrie serait loin d'être uniforme. L'économie souterraine est un problème qui ne peut certainement pas être négligé, ni par les statisticiens ni par les percepteurs d'impôts.



## References

- Barthelemy, Philippe, "The Macroeconomic Estimates of the Hidden Economy: A Critical Analysis," *Review of Income and Wealth*, series 34, number 2, June 1988, pp. 183-208.
- Berger, Seymour, "The Unrecorded Economy: Concepts, Approach and Preliminary Estimates for Canada, 1981," *Canadian Statistical Review*, Statistics Canada Catalogue 11-003E, April 1986.
- Blades, Derek, "The Hidden Economy and the National Accounts," in United Nations Economic Commission for Europe (ed.), *Guide-Book to Statistics on the Hidden Economy*, New York, 1992, pp. 3-20.
- Cagan, P., "The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply," *Journal of Political Economy*, volume 66, August 1958, pp. 303-328.
- Carson, Carol, "The Underground Economy: An Introduction," *Survey of Current Business*, volume 64, numbers 5 and 7, May and July 1984, pp. 21-37 and 106-118.
- Chandler, William, "The Value of Household Work in Canada, 1992," *National Income and Expenditure Accounts*, fourth quarter 1993, Statistics Canada Catalogue 13-001, April 1994, pp. xxxv-xlvi.
- Denison, Edward F., "Is U.S. Growth Understated Because of the Underground Economy? Employment Ratios Suggest Not," *Review of Income and Wealth*, series 28, number 1, March 1982, pp. 1-16.
- The Economist*, "The Shadow Economy: Grossly Deceptive Product," September 19, 1987.
- Éthier Mireille, "The Underground Economy: A Review of the Economic Literature and New Estimates for Canada," in François Vaillancourt (ed.), *Income Distribution and Economic Security in Canada*, University of Toronto Press, Toronto, 1985, pp. 77-109.
- Feige, Edgar L., "How Big is the Irregular Economy?" *Challenge*, volume 22, November-December 1979, pp. 5-13.
- , (ed.), *The Underground Economies*, Cambridge University Press, New York, 1989, pp. 267-280.
- Fortin, Bernard, Pierre Fréchette and Joëlle Noreau, "Dimensions et caractéristiques des activités économiques non déclarées à l'impôt," Université Laval, Cahier 8702, Québec, 1987.
- Gervais, Gylliane, *The Size of the Underground Economy: A Statistics Canada View*, Statistics Canada, 1994, forthcoming.
- Gutmann, P.M., "The Subterranean Economy," *Financial Analysts Journal*, volume 33, 1977, pp. 24-27 and 34.
- Karoleff, Vladimir, Rolf Mirus and Roger S. Smith, "Canada's Underground Economy Revisited: Update and Critique," paper presented at the 49th congress of the International Institute of Public Finance in Berlin, August 1993.
- Macafee, K., "A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts," *Economic Trends*, February 1980, pp. 81-87.

## Références

- Barthélemy, Philippe, «The Macroeconomic Estimates of the Hidden Economy : A Critical Analysis», *Review of Income and Wealth*, série 34, N° 2, juin 1988, p. 183-208.
- Berger, Seymour, «L'économie non recensée : concepts, méthodes et estimations préliminaires pour le Canada, 1981», *Revue statistique du Canada*, N° de Cat. 11-003F, avril 1986.
- Blades, Derek, «The Hidden Economy and the National Accounts», *Guide-Book to Statistics on the Hidden Economy*, Commission Économique des Nations Unies pour l'Europe, New York, 1992, p. 3-20.
- Cagan, P. «The Demand for Currency Relative to the Total Money Supply», *Journal of Political Economy*, vol. 66, août 1958, p. 303-328.
- Carson, Carol, «The Underground Economy : An Introduction», *Survey of Current Business*, vol. 64, N°s 5 et 7, mai et juillet 1984, p. 21-37 et 106-118.
- Chandler, William, «La valeur du travail ménager au Canada, 1992» *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, 4<sup>e</sup> trimestre, 1993, Statistique Canada, N° de cat. 13-001, avril 1994, p. xxxv-xlvi.
- Denison, Edward F., «Is U.S. Growth Understated Because of the Underground Economy? Employment Ratios Suggest Not», *Review of Income and Wealth*, série 28, N° 1, mars 1982, p. 1-16.
- The Economist*, «The Shadow Economy : Grossly Deceptive Product», 19 septembre 1987.
- Éthier, Mireille, «The Underground Economy : A Review of the Economic Literature and New Estimates for Canada», *Income Distribution and Economic Security in Canada*, Éd. François Vaillancourt, University of Toronto Press, Toronto, 1985, p. 77-109.
- Feige, Edgar L., «How Big is the Irregular Economy?», *Challenge*, vol. 22, novembre-décembre 1979, p. 5-13.
- Feige, Edgar L. (éd.), *The Underground Economies*, Cambridge University Press, New York, 1989, p. 267-280.
- Fortin, Bernard, Pierre Fréchette et Joëlle Noreau, «Dimensions et caractéristiques des activités économiques non déclarées à l'impôt», *Cahier 8702*, Université Laval, Québec, 1987.
- Gervais, Gylliane, *The Size of the Underground Economy : A Statistics Canada View*, Statistique Canada, 1994 (à paraître).
- Gutmann, P. M., «The Subterranean Economy», *Financial Analyst Journal*, vol. 33, 1977, p. 24-27 et 34.
- Karoleff, Vladimir, Rolf Mirus et Roger S. Smith, «Canada's Underground Economy Revisited : Update and Critique», Communication présentée au 49<sup>e</sup> congrès du International Institute of Public Finance de Berlin, août 1993.
- Macafee, K., «A Glimpse of the Hidden Economy in the National Accounts», *Economic Trends*, février 1980, p. 81-87.

Mirus, Rolf, "The Invisible Economy: Its Dimensions and Implications," chapter 5 in George Lerner (ed.), *Probing Leviathan, An Investigation of Government in the Economy*, The Fraser Institute, 1984.

Mirus, Rolf and Roger S. Smith, "Canada's Irregular Economy," *Canadian Public Policy*, volume 7, number 3, summer 1981, pp. 444-453.

---, "Canada's Underground Economy," in Feige, Edgar L. (ed.), *The Underground Economies*, Cambridge University Press, New York, 1989, pp. 267-280.

Paquet, Gilles, "The Underground Economy," *Policy Options*, January/February 1989, pp. 3-6.

Spiro, Peter S., "Evidence of a Post-GST Increase in the Underground Economy," *Canadian Tax Journal*, volume 41, number 2, 1993, pp. 247-258.

Statistics Canada, *A User Guide to the Canadian System of National Accounts*, Statistics Canada Catalogue 13-589E, November 1989.

---, *Guide to the Income and Expenditure Accounts*, Statistics Canada Catalogue 13-603E, November 1990.

Tanzi, Vito, "The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications," *Banco Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, volume 135, 1980, pp. 427-453.

United Nations Economic Commission for Europe (ed.), *Guide-Book to Statistics on the Hidden Economy*, New York, 1992.

Mirus, Rolf, «The Invisible Economy : Its Dimensions and Implications», *Probing Leviathan, An Investigation of Government in the Economy*, The Fraser Institute, Ed. George Lerner, chap. 5, 1984.

Mirus, Rolf et Roger S. Smith, «Canada's Irregular Economy», *Canadian Public Policy*, vol. 7, N° 3, été 1981, p. 444-453.

Mirus, Rolf et Roger S. Smith, «Canada's Underground Economy», *The Underground Economies*, Ed. E.L. Feige, Cambridge University Press, New York, 1989, p. 267-280.

Paquet, Gilles, «The Underground Economy», *Policy Options*, janvier-février 1989, p. 3-6.

Spiro, Peter S., «Evidence of a Post-GST Increase in the Underground Economy», *Canadian Tax Journal*, vol. 41, N° 2, 1993, p. 247-258.

Statistique Canada, *Guide de l'utilisateur pour le Système de comptabilité nationale du Canada*, N° de cat. 13-589F, novembre 1989.

Statistique Canada, *Guide des comptes des revenus et dépenses*, N° de cat. 13-603F, novembre 1990.

Tanzi, Vito, «The Underground Economy in the United States : Estimates and Implications», *Banco Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 135, 1980, p. 427-453.

Commission Économique des Nations Unies pour l'Europe (éd.), *Guide-Book to Statistics on the Hidden Economy*, New York, 1992.

## Footnote

- 1 The national accounts estimates for consumer expenditure are built up from many different data sources (see Statistics Canada [1990], pp. 128-130). One important source is the Survey of Family Expenditures, involving detailed face-to-face interviews with a random sample of about 10,000 households. In the most recent survey, for 1992, the response rate was 73%. It seems a reasonable hypothesis that households who are heavily involved in the underground economy are likely to be non-respondents. Therefore, since the survey imputes income and expenditure values to non-respondents based on average reported values for respondents, the presence of underground activity would only bias the results in a downward direction if the average income and outlay of underground economy participants were significantly higher than those of the other respondents. The results of this demand-side survey are unaffected by the 'skimming' problem alluded to in the text.

## Note

- 1 Les estimations des comptes nationaux pour les dépenses à la consommation font appel à tout un éventail de sources de données (voir Statistique Canada [1990], pp. 131-132). Une source très importante est l'enquête sur les dépenses des familles, qui repose sur des entrevues en profondeur, face à face, auprès d'un échantillon aléatoire d'environ 10 000 ménages. Dans l'enquête la plus récente, celle de 1992, le taux de réponse était de 73%. Il est raisonnable de supposer que les ménages qui participent activement à l'économie souterraine se classent parmi les non-répondants. Donc, comme l'enquête impute aux non-répondants des revenus et des dépenses basées sur les moyennes observées chez les répondants, la présence d'activités souterraines entraînerait un biais à la baisse seulement si les revenus et les dépenses des participants à l'économie souterraine étaient en moyenne significativement plus élevés que ceux des répondants. La dissimulation des revenus à laquelle le texte fait allusion est sans effet sur les résultats de cette enquête effectuée du côté de la demande.



# Canadians have been making measurable changes in their lifestyles for a cleaner environment!

Householders are remarkably aware of the many steps they can take to reduce the household's impact on the environment. Some of these steps are simple, requiring only a change in a product brand. Others require a greater effort -- digging out weeds by hand, rather than using a pesticide on a lawn.

Statistics Canada conducted a national survey of 43,000 households to examine some of these actions. The product of this survey is a publication entitled **Households and the Environment**.

This 40-page publication includes detailed analysis of socio-economic characteristics related to household environmental practices, and highlights Canadian's efforts to:

- conserve energy and water
- recycle and compost waste
- manage potentially harmful products

The survey asked questions on a wide range of environmental concerns, including usage of:

- recycling services
- composters
- own shopping bags
- programmable thermostats
- energy-saving light bulbs
- low-flow showerheads
- ...and much more!

This one-of-kind publication highlights such interesting details as:

- 53% of households have access to recycling, and 86% of these households use the services available.
- Nearly 1 in 5 households compost waste.
- 19% of households in Ontario use water filters or purifiers.
- 63% of households with infants use disposable diapers exclusively.

Only with reliable information about the environment can government, business institutions and private citizens respond appropriately.

**Order your copy of *Households and the Environment* (Cat. No. 11-526) today!** At \$23.95 (plus 7% GST) in Canada, US\$28.95 in the United States and US\$33.95 in other countries, this is one reference tool you can't afford to miss.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, call toll-free 1-800-267-6677, or fax your order to (613) 951-1584 and use your VISA or MasterCard.

# Les Canadiens soucieux de l'environnement ont modifié concrètement leur mode de vie!

Il est remarquable à quel point les ménages sont au courant des nombreuses mesures qui leur permettent de réduire les répercussions sur l'environnement. Dans certains cas, les mesures sont simples et obligent seulement à changer de marque de produit. Dans d'autres, elles requièrent plus d'effort, comme enlever les mauvaises herbes à la main, plutôt que les éliminer avec un pesticide.

Statistique Canada a examiné certaines de ces mesures au moyen d'une enquête nationale auprès de 43 000 ménages. Les résultats sont présentés dans la publication **Les ménages et l'environnement**.

Cette publication de 40 pages contient une analyse détaillée des caractéristiques socio-économiques qui se rattachent aux pratiques environnementales des ménages. Elle souligne comment on cherche à :

- conserver l'énergie et l'eau
- réduire les déchets par le recyclage et le compostage
- gérer les produits à risques pour l'environnement

Le questionnaire portait sur un large éventail de préoccupations environnementales, entre autres l'utilisation :

- des services de recyclage
- du compostage
- de ses propres sacs à poubelles

- de thermostats programmables
- d'ampoules fluorescentes compactes
- de pommes de douche à débit réduit
- ... et bien plus!

Au nombre des détails intéressants que vous allez trouver dans cette publication unique :

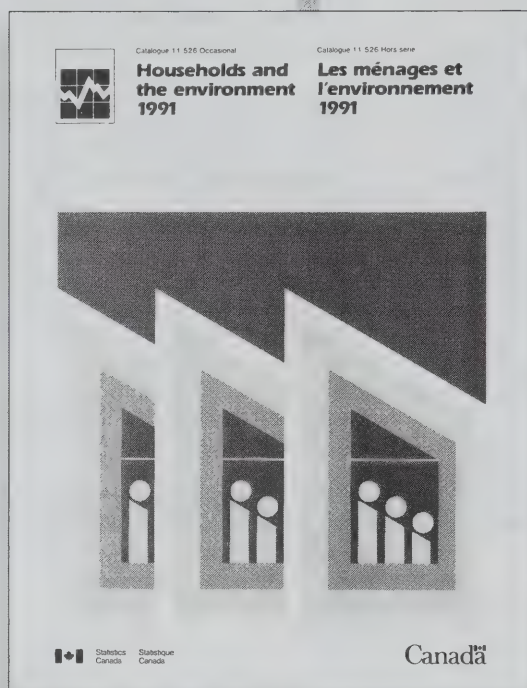
- 53 % des ménages ont accès à des services de recyclage et 86 % de ces ménages les utilisent.
- 19 % des ménages ontariens font usage d'appareils pour filtrer l'eau.
- Près d'un ménage sur cinq composte ses ordures ménagères.
- 63 % des ménages ayant des enfants en bas âge utilisent des couches jetables exclusivement.

C'est seulement au moyen de données fiables sur l'environnement que les administrations publiques, les entreprises et les particuliers pourront réagir convenablement.

**Commandez aujourd'hui *Les ménages et l'environnement* (n° 11-526 au catalogue)!** Vendu 23,95 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 28,95 \$ US aux États-Unis et 33,95 \$ US dans les autres pays, c'est un outil de référence indispensable.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada de votre région (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également communiquer sans frais au 1-800-267-6677 ou télécopier votre commande au (613) 951-1584, et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".



# Your guide to understanding Canada's economy

**The structure of Canada's economy can seem difficult to understand. What do we produce? How do we produce it? Who buys it, and who sells it? Statistics Canada's new publication, the GUIDE TO THE INCOME AND EXPENDITURE ACCOUNTS, addresses these puzzling issues and explains how the Income and Expenditure Accounts (IEA) will enrich your understanding of our economic system.**

At the centre of macroeconomic analysis and policy-making in Canada, the IEA show how various groups like households, businesses and governments raise revenue and expend it to purchase goods and services. Together the IEA afford an opportunity to assess the performance of the national and provincial economies.

Developed for both economic specialists and general users, the *Guide* is the first in a series that will fully document Canada's system of national and provincial accounts. In four concise chapters, the *Guide* examines a comprehensive range of topics, including:

- Who uses the IEA and for what purposes
- The role of the IEA within Canada's System of National Accounts (SNA)
- The impact of the Historical Revision of 1986
- Why GDP, rather than GNP, is the central aggregate of the system
- The significance of the Sector Accounts to understanding how a modern economy functions
- The importance of Constant Price Estimates to both the IEA and the SNA
- How the GDP estimates are calculated
- How the quality and reliability of the IEA estimates are assessed

The *Guide* also presents dozens of tables to clearly illustrate theoretical examples and to help you fully understand technical aspects of the IEA.

For business strategists, students, economic analysts and current users of SNA data, the *Guide* is a must. Order the *Guide to the Income and Expenditure Accounts* (Cat.# 13-603E, No.1) for only \$35 in Canada, US\$42 in the United States and US\$49 in other countries. Call toll-free 1-800-267-6677 and use your Visa or MasterCard, fax your order to 1-613-951-1584, or write to:  
Publication Sales, Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario K1A 0T6

**La structure de l'économie canadienne peut sembler difficile à comprendre. Que produisons-nous? Comment produisons-nous? Qui achète notre production et qui la vend? La nouvelle publication de Statistique Canada, GUIDE DES COMPTES DES REVENUS ET DÉPENSES, répond à ces questions difficiles et explique comment les comptes des revenus et dépenses (CRD) vous aideront à mieux comprendre notre système économique.**

Les CRD se trouvent au cœur de l'analyse macroéconomique et des prises de décisions au Canada et montrent comment différents groupes, tels que les ménages, les entreprises et les administrations, se procurent leurs recettes et les dépensent en biens et en services. Ils permettent ainsi d'évaluer les résultats des économies nationale et provinciales.

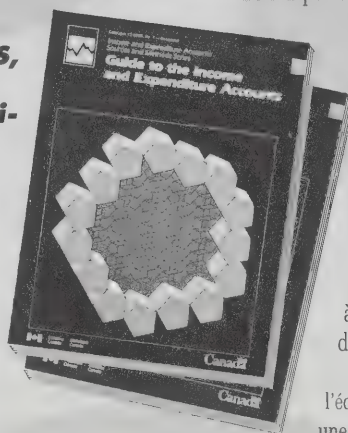
Destiné aux spécialistes de l'économie comme au grand public, ce *Guide* est le premier ouvrage d'une série qui traite à fond du système de comptabilité nationale du Canada et des provinces. En quatre chapitres concis, le *Guide* aborde un éventail complet de sujets, dont :

- L'identification des personnes qui utilisent les CRD et dans quels buts
- Le rôle des CRD dans le système de comptabilité nationale du Canada (SCN)
- L'incidence de la révision historique de 1986
- Le remplacement du PNB par le PIB
- L'importance des comptes sectoriels pour comprendre le fonctionnement d'une économie moderne
- L'importance des estimations en prix constants pour les CRD et le SCN
- Le calcul des estimations du PIB
- L'évaluation de la qualité et de la fiabilité des estimations des CRD

Le *Guide* contient également des dizaines de tableaux afin d'illustrer clairement des exemples théoriques et de vous aider à comprendre parfaitement les aspects techniques des CRD.

Pour les stratèges des entreprises, les étudiants, les analystes de l'économie et les utilisateurs actuels des données du SCN, le *Guide* est une lecture qui s'impose. Commandez le *Guide des comptes des revenus et dépenses* (N° 13-603F, N°1 au catalogue) pour 35 \$ seulement

au Canada, 42 \$ US aux États-Unis et 49 \$ US dans les autres pays. Composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard, télécopiez votre commande au 1-613-951-1584, ou écrivez à :  
Vente des publications, Statistique Canada,  
Ottawa, (Ontario) K1A 0T6

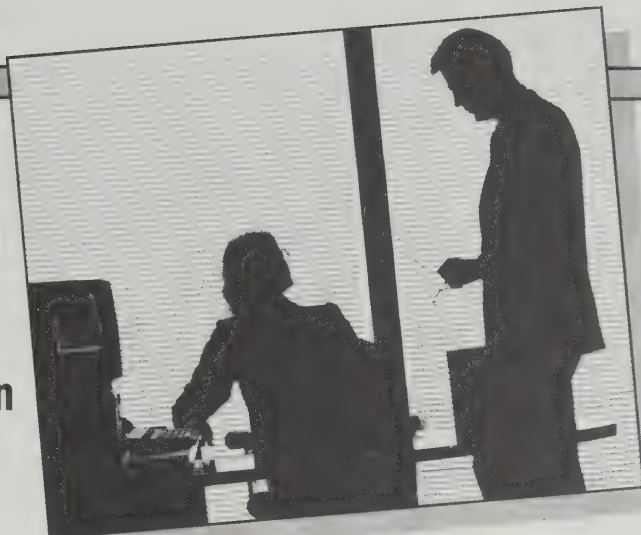


**Pour  
comprendre  
l'économie  
canadienne**

# "Just one more thing..."

I received your recommendation - now I need the statistics to back it up."

Most of us have been in this situation more than once. Usually when there's something else that's pressing.



# "Autre chose..."

J'ai reçu votre recommandation. J'ai maintenant besoin des statistiques à l'appui."

Nombre d'entre nous se sont trouvés dans cette situation plus d'une fois. Cela arrive habituellement lorsque l'on a autre chose à faire de plus pressant.

Now Statistics Canada offers you the *Guide to Statistics Canada's Programs and Products*. In one place, you'll find 550 pages of detailed information for 409 surveys and statistical programs covering just about every topic your boss could ever stump you with.

From *Absence from Work* through *Cable Television*, the *Mushroom Grower's Survey*, and *Traveller Accommodation*, to the *Wholesale Trade Survey* and *Zoos*. The *Guide* is your quick three-step solution to the "Just-one-more-thing" syndrome. All you have to do is:

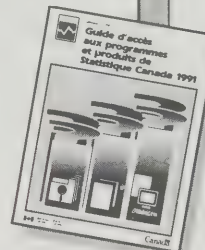
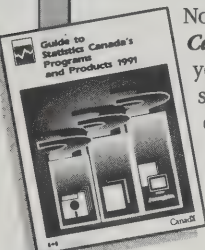
1. **Choose your topic.** The complete, cross-referenced index puts your finger on every survey covering your subject.
2. **Choose your surveys.** Look up each survey to make sure it's relevant to your needs. The complete survey profile includes everything you need to know:
  - what data are collected
  - when the survey was done
  - who was surveyed
  - how often they are surveyed
  - and other relevant points that will help you find the survey or program with the information you need.
3. **Phone the experts.** For key findings and insights from the survey, just pick up the phone and talk to the person who conducted the survey. A phone number is provided for every survey.

C'est pourquoi il existe le *Guide d'accès aux programmes et produits de Statistique Canada*. Ce seul ouvrage contient 550 pages de renseignements concernant 409 enquêtes et programmes statistiques couvrant pratiquement tous les sujets auxquels s'intéresse votre patron.

De l'*absence du travail* en passant par la *câblodistribution*, l'*Enquête relative aux producteurs de champignons*, l'*hébergement des voyageurs*, l'*Enquête sur le commerce de gros et les zoos*.

Voici donc la solution, en trois étapes, à votre problème:

1. **Choisissez le sujet.** L'index complet de renvois vous dirige vers chaque enquête qui porte sur le sujet choisi.
2. **Choisissez les enquêtes.** Assurez-vous que chaque enquête choisie répond à vos besoins. Le profil complet des enquêtes répond à toutes vos questions:
  - le type de données recueillies
  - la date à laquelle l'enquête a été menée
  - la population échantillonnée
  - la fréquence de l'enquête
  - On y trouve d'autres éléments pertinents qui vous permettront de choisir l'enquête ou le programme qui répondra le mieux à vos besoins.
3. **Téléphonez aux experts.** Vous pouvez discuter avec la personne qui a mené l'enquête et obtenir ainsi des résultats clés et des commentaires. Pour chaque enquête, vous trouverez le nom et le numéro de téléphone d'une personne-ressource.



## ORDER NOW!

To order your three-step solution, call **1 800 267-6677**, fax **(613) 951-1584**, or mail to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Tunney's Pasture, Ottawa, Ontario, K1A 0T6.

The *Guide to Statistics Canada's Programs and Products 1991* (Cat. no. 12-575E) is \$85.00 in Canada, US\$102.00 in the United States and US\$119.00 in other countries.

If you would prefer the information on diskette, call **(613) 951-8576** or fax **(613) 951-8578**.

## COMMANDEZ MAINTENANT!

Pour commander, composez le **1 800 267-6677**, télécopiez au **(613) 951-1584** ou écrivez à Statistique Canada, Division de la commercialisation, Vente des publications, Parc Tunney, Ottawa (Ontario) K1A 0T6.

Le *Guide d'accès aux programmes et produits de Statistique Canada 1991* (N° 12-575F au catalogue) coûte 85 \$ au Canada, 102 \$ US aux États-Unis et 119 \$ US dans les autres pays.

Si vous préférez recevoir cette information sur disquette, téléphonez au **(613) 951-8576** ou télécopiez au **(613) 951-8578**.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueillie. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.

Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN



■ *Growth undeterred by interest rate hike*

■ *Recovery in the US extends to jobs*

■ *Consumers insulated from rising commodity prices*

■ *National accounts: Consumers relieve exports as a source of growth*

■ *Feature article: A profile of high income earners*

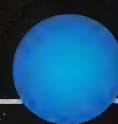
■ *La croissance insensible à la hausse des taux d'intérêt*

■ *L'emploi aux É.-U. en reprise à son tour*

■ *Les consommateurs à l'abri de la hausse du prix des marchandises*

■ *Comptes nationaux: La croissance se déplace des exportations vers les consommateurs*

■ *Étude spéciale: Un profil des personnes à revenu élevé*





# DATABASES FOR ENVIRONMENTAL ANALYSIS

Government of Canada

**D**atabases for *Environmental Analysis* is your guide to sources of information on Canada's environment. No matter what topic you're researching, *Databases for Environmental Analysis* will point you in the right direction.

This valuable sourcebook is the product of a joint venture between Statistics Canada and Environment Canada. It contains descriptions of more than 370 databases to guide your research.

## Looking for data on...

...agriculture and the environment?

...urban air quality?

...manufacturers of environmental products?

...contaminants in fish and seabirds?

*Databases for Environmental Analysis* has all federal government sources listed in one, easy-to-use publication! The databases are listed by government departments, including:

- Environment Canada
- Fisheries and Oceans
- Statistics Canada
- Forestry Canada
- Industry, Science and Technology Canada

...and many more!

For further convenience, this publication comes with a diskette, so finding the database which has the information you're looking for is as easy as typing in a "key word".

Don't commit any more time to hunting down data sources, order *Databases for Environmental Analysis* today!

*Databases for Environmental Analysis: Government of Canada* (Cat. no. 11-527E) is \$55.00 in Canada, US \$66.00 in the United States, and US \$77.00 in other countries.

To order write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA, MasterCard or Purchase Order number.

# BASES DE DONNÉES POUR L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE

gouvernement du Canada

**B**ases de données pour l'analyse environnementale est un guide des sources de renseignements sur l'environnement canadien. Quel que soit le sujet de vos travaux, *Bases de données pour l'analyse*

*environnementale* vous indiquera dans quelle direction orienter vos recherches.

Ce livre de référence est le résultat d'une collaboration entre Statistique Canada et Environnement Canada. Il renferme une description de plus de 370 bases de données qui pourront servir à vos recherches.

## Vous cherchez des données sur...

...l'agriculture et l'environnement? ...la qualité de l'air dans les villes? ...les fabricants de produits environnementaux?...les contaminants dans les poissons et les oiseaux de mer?

*Bases de données pour l'analyse environnementale* regroupe toutes les sources de l'administration fédérale en une seule publication facile à consulter!

La liste des bases de données est dressée en fonction des ministères et organismes publics :

- Environnement Canada
  - Pêches et Océans
  - Statistique Canada
  - Forêts Canada
  - Industrie, Sciences et Technologie Canada
- ...et de nombreux autres!

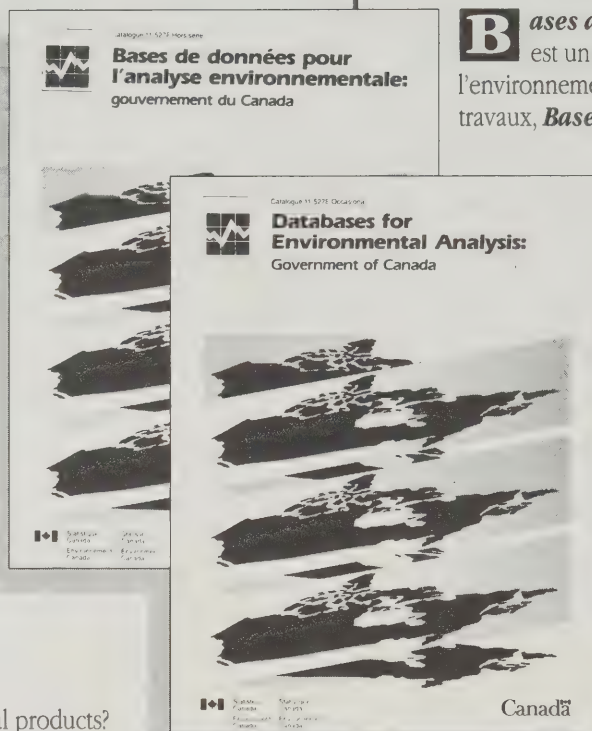
Pour faciliter encore plus la consultation, une disquette est fournie avec la publication. Trouver la base de données qui renferme les renseignements que vous cherchez devient alors un jeu d'enfant : il n'y a plus qu'à taper les «mots clés».

Ne perdez plus votre temps à chercher des sources de données : commandez dès aujourd'hui *Bases de données pour l'analyse environnementale*.

*Bases de données pour l'analyse environnementale : gouvernement du Canada* (n° 11-527F au catalogue) est vendu 55 \$ au Canada, 66 \$ US aux États-Unis et 77 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous (la liste de ces centres figure dans la présente publication).

Pour commander plus rapidement, commandez par télécopieur à (613) 951-1584, ou encore téléphonez au numéro sans frais 1-800-267-6677 et donnez votre numéro de bon de commande ou utilisez votre carte VISA ou MasterCard.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

June 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Juin 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

•Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

June 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 6 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

•Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

Juin 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 6 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and United States)	1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677  
Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressées à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)  
Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

# Table of contents

# Table des matières

## Current Economic Conditions

The economy continued to expand in the spring, despite the turmoil in financial markets. The recovery also continued to include more normal patterns such as rising inventories and commodity prices which some thought might not hold due to structural changes. This included the debunking of the 'jobless recovery' in the US, where jobs rose at a 4% annual rate in the last three months.

## Conditions économiques 1.1 actuelles

L'économie continue de croître au cours du printemps, malgré la tempête sur les marchés financiers. La reprise se poursuit également de la façon dont elles se sont normalement déroulées dans le passé, c'est-à-dire qu'elle se caractérise par une hausse des stocks et des prix des marchandises, même si certains avaient anticipé que des changements structurels en auraient affecté le cours. Elle débusque aux États-Unis le mythe de la 'reprise sans emploi' car l'emploi s'est en fait accru de 4% aux taux annuel au cours des trois derniers mois.

## Economic Events

The Chunnel opens; interest rates again rise in the US, fall in Europe.

## Événements économiques 2.1

Ouverture du tunnel de la Manche; nouvelle hausse des taux d'intérêt aux É.-U., nouvelles baisses en Europe.

## Quarterly National Accounts

Growth picked up in the first quarter, as consumer spending offset a slowdown in exports. Higher corporate profits encouraged steady growth in business investment.

## Les Comptes nationaux 3.1 trimestriels

L'économie s'accélère au premier trimestre alors que l'accroissement des dépenses à la consommation compense le ralentissement des exportations. La hausse des bénéfices des sociétés stimule une croissance soutenue de l'investissement des entreprises.

## Feature Article

"A profile of high income Ontarians".

Using the example of the top 5% in Ontario, this study finds that they tend to be middle-aged, married men who often have several sources of income; they pay a higher tax rate, except for the very rich who are more likely to be investors. Only one-third of the rich sustained high incomes every year over a 5-year period.

## Étude spéciale 4.1

"Un profil des Ontariens à revenu élevé".

Cette étude examine la tranche supérieure de 5% des Ontariens les plus riches et conclut qu'elle comprend en grande partie des hommes mariés d'âge moyen qui ont souvent plusieurs sources de revenu; leur taux marginal d'impôt est plus élevé sauf s'ils sont très riches, le plus souvent des investisseurs. Seulement le tiers des riches maintiennent leur revenu élevé pendant une période de cinq ans.

## Recent Feature Articles

## Études spéciales 5.1 récemment parues



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on June 10, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Boskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 10 juin 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Boskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	10.96	8.44
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.73	3.08	15.62	14.72
1992 M	0.28	11.2	0.07	174	0.0	0.01	-0.72	0.48	-1.11
J	0.06	11.5	0.28	167	0.2	0.05	1.25	-0.40	4.89
J	-0.09	11.4	0.28	167	0.2	0.04	-0.22	0.16	-0.07
A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.33	0.20	5.83	-1.84
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	0.13	0.62	-0.03	4.99
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.27	0.78	4.49	-2.93
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.05	-0.63	-0.16	3.62
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.39	0.36	1.59	2.88
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.14	1.06	1.97	-2.77
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.50	-0.94	-2.70	3.34
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.51	1.01	3.47	4.20
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.05	0.82	0.97	-0.78
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.08	-0.23	0.69	1.28
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.56	-0.12	0.91	-0.30
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.16	0.93	0.86	-1.06
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.16	0.36	-0.93	4.68
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	4.43	1.32
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.20	-0.20	3.33	0.26
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.61	0.85	-2.58	2.67
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.39	0.68	0.93	2.20
1994 J	-0.31	11.4	0.75	143	-0.2	0.04	1.54	-1.19	-3.94
F	0.53	11.1	0.81	153	-0.9	0.20	1.41	-1.65	-1.13
M	0.38	10.6	0.74	149	0.0	0.50	1.80	8.09	9.85
A	0.01	11.0	0.55	158	0.2				
M	0.45	10.7							

## OVERVIEW\*

The Canadian economy picked up steam in the first quarter, an impressive showing considering the slowdown in exports to the US and the cold weather that gripped much of the country early in the new year. A long-awaited break out of consumer spending buttressed overall spending, as consumer confidence returned to pre-recession levels and real incomes were boosted by rising employment, falling prices and early income tax refunds. Labour market conditions improved again in May, undeterred by the recent hikes in interest rates.

\* Based on data available on June 10; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

L'économie canadienne s'est accélérée au premier trimestre, fait remarquable si l'on tient compte du ralentissement des exportations vers les États-Unis et du froid intense qui a sévi dans la plus grande partie du pays au début de l'année. L'accroissement tant attendu des dépenses de consommation a eu pour effet de soutenir les dépenses totales, les consommateurs affichant la même confiance qu'avant la récession et les revenus réels s'étant accrus à la suite de la hausse de l'emploi, de la baisse des prix et des remboursements d'impôt hâtifs. La conjoncture sur le marché du travail s'est améliorée à nouveau en mai, insensible aux récentes montées des taux d'intérêt.

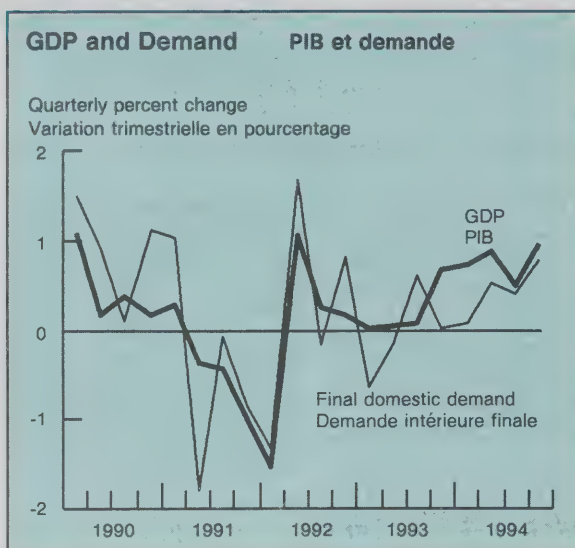
\* Basés sur les données disponibles le 10 juin; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



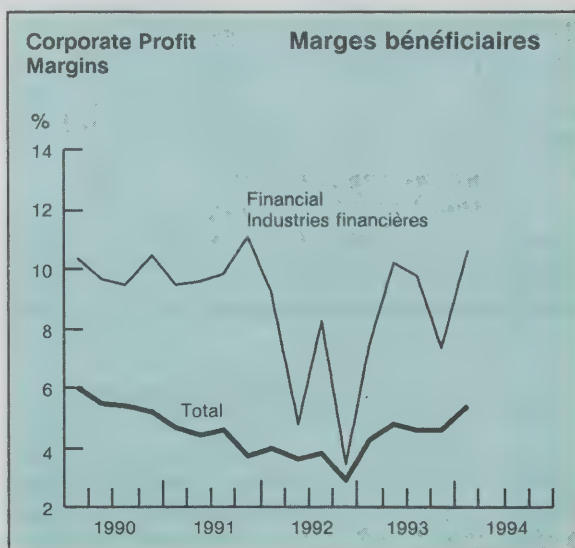
While the first quarter marked a turning point for some areas such as retail sales and commodity prices, where growth so far this year has already outstripped all of 1993, trends in the business sector remained steady. Profits posted another 12% increase, their fourth gain in five quarters. This helped to fuel increased business investment in plant and equipment and inventories. Capital spending remained concentrated in machinery and equipment, as construction resumed its downward trend. Inventories were rebuilt for the fourth straight quarter, especially in manufacturing. This appears to have been a voluntary response to higher sales, as the percentage of firms who felt inventory levels were too high fell sharply in April.

Merchandise trade snapped out of its doldrums with record increases in both exports and imports in March. The end of bitter cold and strikes which had hampered trade at the start of the year helped to reveal the robust underlying trend of external demand. The coming on-line of some new model lines in the auto industry should also help this sector brace the economy against any short-term slowdown in household spending that may result from higher interest rates.

The strengthening of the US economy was also evident in a turnaround in jobs and commodity prices, where persistent weakness in both had come to symbolize the slow nature of the recovery until recently. The so-called 'jobless recovery' appears to be a thing of the past, following the addition of almost one million workers to payrolls in the last three months. This



dépenses en capital ont surtout été allouées aux machines et au matériel, tandis que le secteur de la construction a repris sa tendance à la baisse. Les stocks ont été reconstitués pour un quatrième trimestre consécutif, surtout dans le secteur de la fabrication. Il semble que ce soit une réaction volontaire à la hausse des ventes, le pourcentage d'entreprises qui estimaient que le niveau des stocks était trop élevé ayant chuté en avril.



des dépenses des ménages que pourrait entraîner la hausse des taux d'intérêt.

La relance de l'économie américaine s'est également manifestée par un revirement au titre des emplois et des prix des marchandises, la faiblesse constante de chacune de ces composantes ayant symbolisé jusqu'à tout récemment la lenteur de la reprise. La dite «reprise sans création d'emploi» semble être une chose du passé avec l'ajout de près d'un million de travailleurs sur les listes de paie au cours des

Bien que le premier trimestre ait marqué un point tournant pour certains indicateurs, comme les ventes au détail et les prix des marchandises où la croissance observée jusqu'ici cette année a déjà dépassé celle de l'ensemble de 1993, les tendances dans le secteur des entreprises sont demeurées stables. Les bénéfices se sont accrus d'un autre 12%, le quatrième gain en cinq trimestres. Cela a eu pour effet de favoriser les investissements des entreprises au titre des usines, du matériel et des stocks. Les

Le commerce de marchandises est sorti de son marasme, les exportations et les importations ayant toutes deux affiché des gains records en mars. La fin du froid intense et des grèves qui ont fait obstacle au commerce au début de l'année a eu pour effet de révéler la forte tendance latente de la demande extérieure. L'arrivée de nouveaux modèles sur les chaînes de montage dans le secteur de l'automobile devrait également aider le secteur à protéger l'économie de tout ralentissement à court terme

helped to lower the unemployment rate to 6.0% in May compared with over 7% late in 1993 and a peak of over 8% in 1992. Commodity prices also showed that they would respond to sufficient growth. As a result, raw materials prices in Canada have risen 8% in the first four months of the year. Higher wood and metals prices led the rally, which continued into May amid signs that the recession was bottoming-out in other major industrialised countries. The Canadian consumer has been insulated from these pressures by lower prices for housing, energy and tobacco, and the inflation rate in Canada remains the lowest of the major industrial nations.

### Labour Markets - Full-time Job Growth Continues

There was further evidence in the labour force survey for May that the recent hike in interest rates has done little to dim the improving outlook for the economy. Employment resumed its upward trend, rising 0.4% after a temporary halt in April. Even with a sharp increase in youths in the labour force, this cut the unemployment rate from 11.0% to 10.7%. Just as impressive as the overall growth in jobs was the shift in their quality; full-time positions jumped by 0.8%, by far the largest of four straight increases, while part-time jobs fell again.

Much of the employment gain in May appears to have its origins in the recent strength of retail trade. Trade employment rose by 41,000 (versus a total gain of 56,000), its third hike in four months. Other services posted no net change, while construction led a small gain for goods-producing industries. The increase was the fourth straight for the beleaguered construction industry, one of the last to join in the recovery. Jobs continued to plunge in public administration as governments cut back. Regionally, most of the job growth originated in British Columbia and Alberta. However, small gains in Ontario and Quebec and a dip in the labour force served to shave 0.2% points from unemployment in these provinces.

trois derniers mois. Cela a eu pour effet de réduire le taux de chômage qui est passé à 6.0% en mai après avoir atteint plus de 7% à la fin de 1993 et un sommet de plus de 8% en 1992. On a également constaté que les prix des marchandises réagiraient à un niveau de croissance adéquat. Ainsi, les prix des matières brutes au Canada ont grimpé de 8% au cours des quatre premiers mois de l'année. Le bois et les métaux ont dominé à ce titre, la hausse s'étant poursuivie en mai vu les signes que le creux de la récession avait été atteint dans d'autres grands pays industrialisés. Le consommateur canadien n'a pas eu à subir le contrecoup de ces augmentations, ayant été mis à l'abri par la baisse des frais d'habitation et par le recul des prix de l'énergie et du tabac. Le taux d'inflation au Canada est toujours le plus bas parmi les principaux pays industrialisés.

### Marchés du travail - La croissance de l'emploi à plein temps se poursuit

L'enquête sur la population active de mai a à nouveau permis de constater que la récente montée des taux d'intérêt n'a guère compromis les perspectives de reprise de l'économie. L'emploi est toujours à la hausse, ayant progressé de 0.4% après avoir marqué un arrêt temporaire en avril. Malgré l'arrivée massive de jeunes dans les rangs de la population active, cela a fait reculer le taux de chômage qui est passé de 11.0% à 10.7%. Le revirement quant à la qualité des emplois a été aussi impressionnant que la croissance globale de l'emploi : le nombre d'emplois à plein temps a augmenté de 0.8%, de loin la plus forte de quatre hausses consécutives. Par contre, le nombre d'emplois à temps partiel a chuté à nouveau.

La croissance de l'emploi observée en mai semble en plus grande partie attribuable au récent renforcement du commerce de détail. L'emploi dans le secteur du commerce a progressé de 41,000 personnes (par rapport à un gain total de 56,000 personnes), une troisième hausse en quatre mois. Les autres services n'ont affiché aucun changement net, tandis que le secteur de la construction a progressé et ainsi entraîné un faible gain pour les branches productrices de biens. Il s'agit de la quatrième augmentation consécutive pour le secteur assiégué de la construction, l'un des derniers à avoir profité de la reprise. Le nombre d'emplois a continué de chuter dans l'administration publique par suite des compressions des gouvernements. A l'échelle régionale, la Colombie-Britannique et l'Alberta ont affiché la plus forte croissance de l'emploi. Cependant, de faibles gains en Ontario et au Québec et un repli de la population active ont eu pour effet de réduire de 0.2 point le taux de chômage dans ces provinces.



**Composite Index - Lower Stock Market Slows Growth**

The growth of the overall index eased from 0.7% in March to 0.6% in April, largely due to a downturn in the stock market. The other nine components show few signs that the recent slump in financial markets has had an impact on the rest of the economy. The April rate of increase was about equal to the average growth recorded in the last year and a half.

Household demand recently has showed a broad range of positive signs, as a return to more temperate weather has allowed the underlying trend to bloom. Consumer confidence was buoyed by the growth of jobs in February and March, while nearly non-existent inflation boosted real wages. As a result, housing demand joined durable goods sales as a source of growth, up 0.8% in April from 0.2% in March. The upturn reflected a rebound in housing starts, with single family dwellings hitting a 16-month high following a recovery of existing home sales in March. Furniture and appliance sales rose slowly.

The outlook for manufactured goods remained strong, as the ratio of shipments to stocks rose for the eighth month in a row to an all-time record. The growth of new orders for durable goods was hampered by supply difficulties, such as strikes and retooling auto plants, after recent gains had just about returned orders to their pre-recession levels. The increase in demand led to higher manpower requirements, and the average workweek began to lengthen again, just as it did before the recent surge in manufacturing employment. The workweek is the best leading indicator of manufacturing activity, in terms of both a low error rate and a long lead time of about six months.

The Toronto stock market slid again in April, amid the turmoil in financial markets generally. However, the money supply continued to grow steadily.

The US leading indicator continued to signal strong underlying demand for our exports. Its growth was helped by a rebound in sectors affected by severe winter weather. The average workweek rose to a post-war record of 42.2 hours, a particularly healthy sign for manufacturing demand.

**Indicateur composite - Croissance ralentie par le marché boursier**

La croissance de l'indicateur avancé continue de s'atténuer et passe de 0,7% en mars à 0,6% en avril, avec comme principal élément d'entraînement ce mois-ci la glissade de l'indice boursier. Il y a peu d'indices jusqu'à maintenant parmi les autres neuf composantes que les bouleversements sur les marchés financiers ont eu un impact croissant au sein de l'économie. La hausse d'avril correspond au taux moyen d'accroissement enregistré en moyenne depuis un an et demi.

La demande des ménages a récemment présenté une concentration plus forte de signes positifs alors que la tendance sous-jacente a réapparu avec le retour du beau temps. La confiance a bénéficié en février et en mars de la reprise de l'emploi et de l'inflation devenue presque inexistante. Ainsi, l'indice du logement rejoint les ventes de biens durables comme source sensible de croissance et augmente de 0,8% en avril (la croissance est de 0,2% en mars). La sous-composante des mises en chantier a rebondi alors que le secteur des unités simples enregistre un record de 16 mois après la reprise du marché de la revente en mars. Les ventes de meubles et d'articles ménagers augmentent de façon minime.

Les indicateurs de la demande manufacturière demeurent favorables à la poursuite des progressions de la production, en particulier le ratio des livraisons aux stocks qui enregistre une huitième progression d'affilée et continue d'établir de nouveaux records. La croissance des nouvelles commandes de biens durables est minime mais survient pendant des difficultés d'approvisionnement causées par les grèves et le réoutillage dans l'industrie automobile. Les fortes progressions récentes les ont fait regagner presque tout le terrain perdu au cours de la dernière récession. Ces hausses se traduisent par des besoins en main-d'oeuvre accrus, la durée hebdomadaire moyenne du travail ayant repris sa tendance à la hausse tout comme elle l'avait fait avant la dernière poussée de l'emploi. Cette composante est parmi les indicateurs de la fabrication, celle qui a la meilleure performance, soit le taux d'erreur le plus bas avec une avance relativement longue de 6 mois aux sommets.

L'indice des actions à la bourse de Toronto poursuit sa glissade en avril alors que les marchés financiers demeurent volatils. Par contre, la croissance de l'offre réelle de monnaie demeure soutenue.

L'indicateur avancé des États-Unis continue de signaler de bonnes perspectives d'exportations. Il progresse alors que les composantes susceptibles d'avoir été affectées par le mauvais temps cet hiver rebondissent. La durée du travail est, à 42.2 heures, la plus élevée de la période d'après-guerre, une note encourageante pour la demande manufacturière.

**Output - Growth Resumes in March**

The pace of economic growth quickened to 0.5% in March, after little or no growth in the first two months of the year. The end of labour disputes in transportation and the thawing of the deep freeze which had gripped much of the country allowed the solid underlying trend of output growth to resume.

Producers of goods led the upturn in March, after bearing the brunt of the slack in the previous two months. Manufacturers spearheaded the increase with their best gain since September, buoyed by soaring exports and solid retail sales growth. The largest gains in exports were for lumber, paper and electrical products. Motor vehicle production also turned up slightly, after six consecutive declines largely related to retooling. Auto production remains 10% below last year's peak levels, leaving this sector well poised for significant growth over the spring and summer as new model lines come on stream. Consumer goods such as furniture and clothing responded to rising demand, while tobacco production soared 20% in response to the cut in taxes and inventory rebuilding.

The natural resources sector showed signs of revival following the recent upturn in prices. Mining output rebounded after three straight declines, led by metal mines. Forestry production recovered from its February drop which had resulted from rail strikes, while fishing and agriculture posted modest gains. Construction activity remained moribund, as non-residential building returned to its previous pattern of declining at a rate of 2% a month so far this year, after a brief respite from cutbacks in the second half of 1993.

The growth in services was steady at 0.3% a month, despite a sharp rebound in transportation after labour disputes had halted some rail and water services in the first two months of the year. The offset came from slumping financial activity, which was hit by rising interest rates, and more cutbacks in government services. Consumer-related services generally followed the lead of retail sales, with large gains for accommodation, food and recreational services accompanying a small dip for personal and household services.

**Production - La croissance reprend en mars**

Le rythme de la croissance économique s'est accentué pour atteindre 0.5% en mars après avoir peu ou pas augmenté au cours des deux premiers mois de l'année. Le règlement des conflits de travail dans les transports et la fin de la période de froid intense qui a sévi dans presque tout le pays ont permis à la production de reprendre sa croissance.

Les branches productrices de biens ont mené la croissance en mars après avoir porté le poids de l'accalmie au cours des deux mois précédents. Les fabricants ont dominé avec leur plus forte hausse depuis septembre, hausse soutenue par un rebondissement des exportations et une forte augmentation des ventes au détail. Les gains les plus importants ont été enregistrés au titre des exportations de bois d'oeuvre, de papier et de produits électriques. La production de véhicules automobiles s'est légèrement accrue elle aussi, après avoir accusé six baisses consécutives en grande partie attribuables au réoutillage. La production automobile demeure 10% inférieure aux sommets observés l'an dernier, laissant ainsi le secteur en position de progresser considérablement au printemps et à l'été avec l'arrivée des nouveaux modèles. La production de biens de consommation comme les meubles et les vêtements a réagi à l'accroissement de la demande, tandis que la production de tabac a bondi de 20% par suite de la réduction des taxes et de la reconstitution des stocks.

Le secteur des richesses naturelles a montré des signes de reprise par suite de la récente augmentation des prix. Les produits miniers ont bondi grâce surtout aux minerais métalliques, après avoir affiché trois reculs consécutifs. Les produits forestiers ont progressé après avoir régressé en février en raison des grèves des employés de chemins de fer; par ailleurs, on a enregistré des gains modérés au titre des produits de l'agriculture et de la pêche. Le secteur de la construction est demeuré faible, la construction non résidentielle ayant recommencé à diminuer à un rythme de 2% par mois jusqu'ici cette année, après une brève interruption de la tendance à la baisse au cours de la deuxième moitié de 1993.

La croissance des services s'est maintenue à 0.3% par mois malgré un rebondissement marqué dans le secteur des transports. Ce rebondissement a été précédé de conflits de travail qui ont eu pour effet d'interrompre certains services ferroviaires et maritimes au cours des deux premiers mois de l'année. Cette croissance a été atténuée par la crise du secteur des finances, frappé par la montée des taux d'intérêts, et par d'autres compressions dans les services gouvernementaux. Les services aux consommateurs ont en général suivi la tendance des ventes au détail, des gains



Business services were weaker, as a fifth straight increase for professionals was outweighed by drops for computers and advertising.

### Household Demand - Widespread gains continue

Consumers continued to boost their spending in March, while housing rebounded in April. The gain in retail sales was widespread, reflecting rising confidence, lower prices and an early Easter. Demand for single-family dwellings was undeterred by rising interest rates, while high vacancy rates slowed construction of apartment buildings.

Retail sales in March closed out their best quarter since before the recession by rising another 1.8% in volume, slightly better than the results posted in the first two months of the year. For the first quarter, sales jumped by 3.6%, outstripping growth for all of 1993.

The March results received a boost from the early Easter (beginning on April 1). However, improving economic fundamentals were the driving force behind the recent surge in demand. Real incomes were boosted by rising employment, a longer workweek and falling prices (the price of retail goods fell 0.5% in March alone). Meanwhile, consumer confidence jumped 14 points to a level of 122, its highest level since before the recession according to the Conference Board. The survey, conducted in March after interest rates had begun to rise, found the sharpest improvement in consumer willingness to make major purchases. As well, households were more optimistic about their finances and jobs.

The willingness to buy big ticket items was reflected in a 2.1% jump in spending on durable goods in March. This led the overall growth in retail sales. New and used cars were the driving force in this gain, although preliminary data point to a loss of momentum in April. Furniture and appliance sales also responded to a pick-up in house sales, posting their best back-to-back increases since last summer.

importants au titre des services d'hébergement et de restauration et des services de loisirs ayant compensé un faible recul au titre des services personnels et des services aux ménages. Les services aux entreprises se sont affaiblis, une cinquième hausse consécutive des services professionnels ayant été atténuée par une baisse des services d'informatique et des services de publicité.

### Demande des ménages - On continue d'enregistrer des gains généralisés

Les dépenses de consommation ont continué de grimper en mars, tandis que le marché de l'habitation a rebondi en avril. Les gains au titre des ventes au détail ont été largement répartis, traduisant ainsi la confiance accrue des consommateurs, la baisse des prix et l'arrivée hâtive de Pâques. La demande de logements unifamiliaux n'a pas été touchée par la montée des taux d'intérêt, tandis que les taux d'inoccupation élevés ont eu pour effet de ralentir la construction d'immeubles d'appartements.

En mars, les ventes au détail ont affiché la plus forte croissance trimestrielle depuis la période d'avant récession; le volume des ventes a progressé de 1.8%, taux légèrement supérieur à ceux observés au cours des deux premiers mois de l'année. Pour le premier trimestre, les ventes ont grimpé de 3.6%, surpassant ainsi celles de tout 1993.

Les résultats de mars ont été favorisés par l'arrivée hâtive du congé de Pâques (débutant le 1er avril). Cependant, l'amélioration des déterminants fondamentaux de l'économie était l'élément moteur du récent accroissement de la demande. Les revenus réels ont été stimulés par la hausse de l'emploi, la prolongation de la semaine de travail et la baisse des prix (les prix de détail ont diminué de 0.5% durant le seul mois de mars). Parallèlement, la confiance des consommateurs a progressé de 14 points pour se fixer à 122, soit le plus haut niveau depuis la période d'avant récession selon le Conference Board. L'enquête menée en mars, c'est-à-dire après que les taux d'intérêt aient commencé à grimper, a révélé une croissance marquée de la volonté des consommateurs d'effectuer des achats d'importance. De même, les ménages se montraient plus optimistes en ce qui concerne leurs finances et leurs emplois.

La volonté d'acheter des articles à prix unitaire élevé s'est traduite par un bond de 2.1% des dépenses au titre des biens durables en mars, ce qui a fait progresser les ventes au détail en général. Les voitures neuves et d'occasion ont été l'élément moteur, bien que les données provisoires semblent indiquer une perte d'élan en avril. Les ventes de meubles et d'appareils ménagers ont augmenté par suite de la montée des ventes de maisons, affichant ainsi les deux meilleurs taux de croissance consécutifs depuis l'été dernier.

Consumption of non-durable goods rose almost 2% in the month, fuelled by sharply lower prices for food, gasoline and tobacco. Outlays for semi-durable goods such as clothing rose only modestly, despite the early Easter which normally boosts demand for these goods.

The housing market improved moderately in April, after a weak first quarter. Housing starts rebounded 6% to an annual rate of 158,200 units, recouping all of the previous month's decline. Single-family units showed impressive strength, rising almost 20% after a 15% jump in March. Stronger new house sales and a slight dip in vacant units encouraged these increases.

The recovery of the market for single-family houses was partly offset by continued weakness for multiple units. New construction of row units and apartment buildings slumped in the last two months. Continued high vacancy rates in major cities suggest a sustained rally is not likely in the short-term. The 4.6% vacancy rate in April was the same as last year's level, and well above the pre-recession rate of 3% in 1989. A sharp drop in Vancouver was offset by hikes in Edmonton and the Atlantic region. The vacancy rate rose to over 5% in smaller urban areas, reflecting the ongoing slump in natural resources on which the livelihood of many small cities and towns is based.

### Merchandise Trade - Sharp Rebound in March

Merchandise trade posted across-the-board gains in March, with both exports and imports surging ahead as the underlying strength of demand was revealed by the end of labour disputes in water and rail transportation. Exports rose fastest to overseas markets, which had been particularly hampered by recent strikes, while shipments south of the border rose for the second straight month. With imports up slightly more than exports, the trade surplus fell modestly, but remained comparable to the level of a year-ago.

Exports soared 8% in March, their best monthly increase on record, to more than recoup the drops that started the new year. Even with the March surge, however, exports in the first quarter as a whole were flat despite modest growth in the economies of our major trading partners. With the Canadian dollar falling in value in the first three months of the year, this implies some room for export growth to pick up in the spring and summer.

La consommation de biens non durables s'est accrue de près de 2% au cours du mois, stimulée par une chute marquée des prix des aliments, de l'essence et du tabac. La consommation de biens semi-durables comme les vêtements n'a progressé que légèrement malgré l'arrivée hâtive de Pâques qui soulève habituellement la demande pour ces biens.

Le marché de l'habitation s'est quelque peu amélioré en avril après un premier trimestre assez faible. Le nombre de mises en chantier a bondi de 6% pour atteindre un niveau annuel de 158,200 logements, récupérant ainsi tout le recul du mois précédent. Le nombre de logements unifamiliaux a considérablement progressé, soit de près de 20%, après avoir grimpé de 15% en mars. Ces gains sont attribuables à une montée des ventes de logements neufs et à une légère diminution du nombre de logements inoccupés.

La reprise du marché des logements unifamiliaux a été en partie atténuée par la faiblesse continue du marché des logements multiples. La construction de maisons en rangée et d'immeubles d'appartements a décliné au cours des deux derniers mois. Les taux élevés et constants d'inoccupation dans les principales villes ne laissent présager aucun redressement durable à court terme. Le taux d'inoccupation de 4.6% observé en avril était le même que celui enregistré l'an dernier et était bien supérieur au taux de 3% inscrit en 1989, avant la récession. Une chute marquée observée à Vancouver a été compensée par des hausses à Edmonton et dans la région de l'Atlantique. Le taux d'inoccupation a été porté à plus de 5% dans les plus petites régions urbaines, traduisant ainsi l'effondrement continu des richesses naturelles qui sont la principale source de revenus de nombre de petites villes et municipalités.

### Commerce de marchandises - Forte reprise en mars

On a enregistré une augmentation générale du commerce de marchandises en mars, tant des exportations que des importations, le règlement de conflits de travail dans les secteurs des transports maritime et ferroviaire ayant fait ressortir la force latente de la demande. Les exportations vers les marchés d'outre-mer ont progressé plus rapidement; de récentes grèves les avaient particulièrement entravées. Les expéditions au sud de la frontière ont augmenté pour un deuxième mois consécutif. Les importations ayant surpassé légèrement les exportations, l'excédent du commerce a fléchi quelque peu mais est demeuré comparable au niveau observé il y a un an.

Les exportations ont grimpé de 8% en mars, soit le taux de croissance mensuel le plus élevé jusqu'ici, récupérant ainsi les reculs observés au début de l'année. Malgré le rebondissement observé en mars et la croissance modérée des économies de nos principaux partenaires commerciaux, les exportations sont demeurées stagnantes pour l'ensemble du premier trimestre. Avec la dépréciation du dollar canadien au cours des trois premiers mois de l'année, la croissance des exportations devrait pouvoir reprendre au printemps et à l'été.

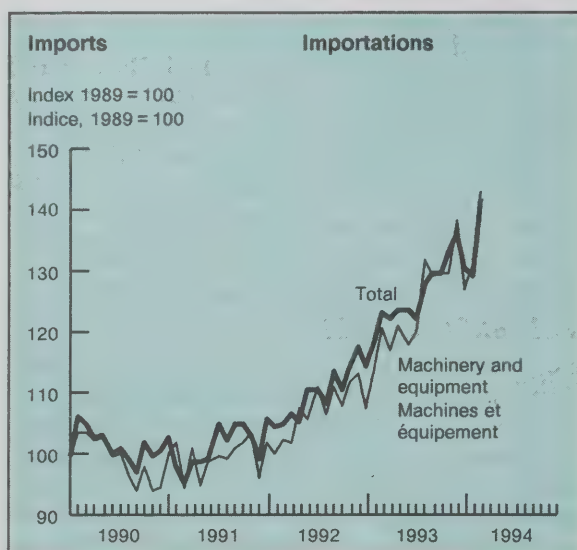


Automotive products made the largest contribution to export gains in March, as this sector began to slowly recover from the conversion of several plants to new model lines. Machinery and equipment posted the fastest growth, with all major components expanding briskly. Business outlays in the US continued to rise at a torrid pace, up almost 18% in the past year.

Exports of natural resource products continued to lag behind the growth for manufactured products, even with the benefit of higher prices in March. Wheat shipments led the upturn following the resolution of transportation problems, but only returned to December's level. Energy products were flat, while declines for metal ores checked the overall growth of industrial materials. Forestry products were an exception, as both lumber and pulp and paper rose by near double-digit rates. This reflected the end of the rail strike in the interior of British Columbia and rising demand on world markets.

Imports snapped decisively out of a two-month slump, jumping 10% in March. Automotive and energy products led the way, rising over 17%. The rebound for automotive goods reflected both a revival of demand for parts used in assemblies in Canada and strong car sales to consumers. The recovery for crude oil simply represented a return to more normal levels, after dipping to an unusually low level in February.

Elsewhere, the steady growth of consumer and business spending in Canada was reflected in solid gains for imports. Non-automotive consumer goods, and machinery and equipment were both up by nearly 10%, building upon smaller gains in the previous month. Import demand was especially strong for clothing, footwear, aircraft and industrial machinery. Solid growth in first-quarter corporate profits augurs further gains in spending on machinery and equipment.



Les exportations de produits de l'automobile ont affiché les plus fortes augmentations en mars, ce secteur ayant commencé à se remettre lentement du réoutillage dans plusieurs usines aux fins des nouveaux modèles. Par ailleurs, les machines et le matériel ont affiché la croissance la plus rapide, toutes les principales composantes ayant progressé de façon marquée. Les dépenses des entreprises aux États-Unis ont continué de grimper à un rythme inouï, soit de près de 18% au cours de l'année écoulée.

La croissance des exportations de richesses naturelles est demeurée inférieure à celle des produits manufacturés, malgré la hausse des prix en mars. Les expéditions de blé ont dominé par suite du règlement des conflits dans le secteur des transports mais pour revenir seulement au niveau observé en décembre. On a observé une inertie des produits énergétiques, les baisses au titre des minerais métalliques ayant annulé la croissance globale des matières industrielles. Les produits forestiers constituent toutefois une exception, le bois d'oeuvre et les pâtes et papiers ayant affiché des taux de croissance atteignant presque les deux chiffres. Cela traduit la fin de la grève des employés de chemins de fer en Colombie-Britannique et l'accroissement de la demande sur les marchés mondiaux.

Les importations sont nettement sorties du marasme dans lequel elles se trouvaient depuis deux mois; elles ont en effet augmenté de 10% en mars. Les produits de l'automobile et les produits énergétiques ont dominé avec un gain de plus de 17%. Le relèvement des produits de l'automobile traduit le redressement de la demande de pièces utilisées dans les usines de montage au Canada et la forte augmentation des ventes d'automobiles aux consommateurs. La reprise au titre du pétrole brut ne constitue qu'un retour à des niveaux

plus normaux; ce produit était descendu à un niveau anormalement bas en février.

Par ailleurs, la croissance soutenue des dépenses de consommation et de celles des entreprises au Canada explique les gains importants au titre des importations. Les composantes des biens de consommation et des machines et du matériel non liés à l'automobile ont progressé chacune de près de 10%, ces augmentations s'ajoutant à des hausses moins élevées au cours des mois précédents. La demande d'importations au titre des vêtements, des chaussures, des aéronefs et des machines industrielles s'est particulièrement développée. La forte croissance des bénéfices des entreprises au premier trimestre laisse présager d'autres gains quant aux dépenses au titre des machines et du matériel.

## Prices - Commodity Price Rally Distant from the Consumer

Consumers remain insulated from the upward pressure on commodity prices, protected by the falling costs of tobacco and housing in recent months. There was some evidence that the recent upturn in resource prices was trickling down to the consumer, as food prices rose and energy costs levelled off in April. Conversely, the stabilization of the Canadian dollar will help to take the upward pressure off imports, notably durable goods. The year-long rally of natural resource prices continued in April and May, as oil prices rebounded and metals prices broke out of their recent trading ranges.

The seasonally unadjusted consumer price index inched up by 0.1% in April, following back-to-back declines in the previous two months. This left the year-over-year rate of inflation at 0.2% for the third straight month. This was the lowest inflation rate among the major industrialized nations, ranging from 0.8% in Japan to between 2 and 3% in the US, UK, Britain, France and Germany.

Prices for services edged down fractionally in April, continuing a year-long moderating trend. All of the decrease originated in lower costs of owning a home, off 0.8% in the largest of six consecutive declines. Price declines for repairs and lower mortgage rates led the drop. Prices for services other than shelter rose 0.2%, led by rising costs for health care.

Prices for goods edged up, although the source of upward pressure shifted from durable to non-durable goods. Food prices led the reversal for non-durable, which have fallen by 4% in the past year due to declines for tobacco and energy products. Conversely, durable goods eased slightly thanks to cuts for appliances and home entertainment. Prices for durable had jumped by almost 4% since last October, as these goods have a hefty import content. Import prices were raised by the slump in the Canadian dollar over this period.

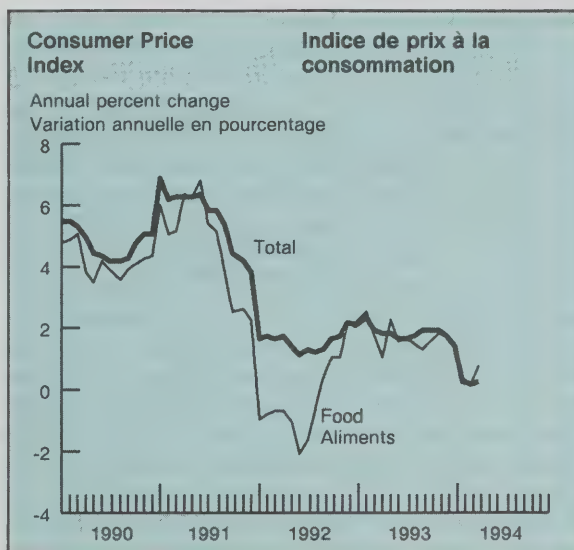
## Prix - La montée des cours des marchandises n'atteint pas les consommateurs

La chute des prix du tabac et des frais d'habitation ces derniers mois a gardé les consommateurs à l'abri des effets de la montée des cours des marchandises. Le fait que les prix des aliments aient augmenté et que les coûts de l'énergie aient marqué un palier en avril donne toutefois à penser que le relèvement récent des prix des ressources commence à avoir quelques conséquences pour les consommateurs. La stabilisation du dollar canadien va toutefois freiner la montée des prix des importations, en particulier pour les biens durables. Les prix des ressources naturelles sont en hausse depuis un an et cette tendance s'est poursuivie en avril et en mai, les prix du pétrole ayant rebondi et le cours des métaux s'étant écarté de leur tendance récente.

L'indice non désaisonnalisé des prix à la consommation a gagné 0.1% en avril, après deux diminutions en autant de mois. Le taux d'inflation d'une année à l'autre se situe ainsi à 0.2% pour un troisième mois d'affilée. Il s'agit du plus bas taux d'inflation de tous les grands pays industrialisés, ce taux étant compris entre 0.8% au Japon et entre 2 et 3% aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Grande-Bretagne, en France et en Allemagne.

Les prix des services ont quelque peu diminué en avril, ce qui poursuit la tendance au ralentissement qui s'observe depuis un an. Le recul est dû entièrement à la baisse de 0.8% des frais de logement en propriété, la plus importante de six baisses consécutives. La diminution des frais de réparations et le repli des taux hypothécaires ont puissamment contribué à cette baisse. Les prix des services à l'exclusion du logement ont grimpé de 0.2% en raison principalement du renchérissement des soins de santé.

Les prix des biens ont lentement progressé, mais l'effet d'entraînement à cette fois été exercé par les biens non durables plutôt que par les biens durables. Les prix des aliments expliquent en grande partie le renversement de la tendance pour les biens non durables, qui avaient chuté de 4% depuis un an sous l'effet de la baisse des prix du tabac et des produits énergétiques. Inversement, les prix des biens durables ont baissé un peu grâce à la diminution des prix des appareils ménagers et du matériel de divertissement au foyer. Depuis octobre dernier, une progression de près de 4% a été enregistrée pour les biens durables, ceux-ci étant en bonne partie importés. L'effondrement du dollar canadien au cours de cette période a fait monter les prix des importations.





Commodity prices continued to rally on international markets, helping to raise raw material prices 3.7% in April. Prices have risen every month this year, despite a spotty performance by oil prices which account for about one-third of the index. Wood and metals prices have led the upward trend in 1994, although all seven components are up from their December levels.

The April increase was led by a rebound in oil prices, which snapped out of a four-month slump, rising 16%. Wood prices also posted another solid gain, as log prices reached all-time highs. Metals were mixed, with an increase for iron ore accompanying a dip for copper. Subsequently, copper prices in May surged above the \$1 (US) a pound mark for the first time since January 1993 as inventories fell; prices had been as low as 73 cents late last year. Nickel prices rose in tandem, while aluminum prices broke through the 60-cent mark for the first time in two years.

The combination of a falling Canadian dollar and rising commodity prices helped to raise prices for manufactured goods again in April. The 0.2% increase extended to 10 the string of monthly hikes. Price increases were generally small but widespread, with 14 of the 21 major groups participating. Export goods led the way, notably for automotive products and pulp and paper. Price increases for goods destined for the Canadian market were more muted.

### Financial Markets - Monetary Growth Accelerates

Financial market conditions settled down in May, with virtually no change in either short-term interest rates, the dollar or the stock market. This marked the first month since January that short-term rates did not rise, and accompanied a second straight month of the Canadian dollar hovering between 72 and 73 cents (US). Long-term bond yields were an exception, rising almost half a percentage point, or about double the rate of increase in US markets.

Most measures of money and credit demand continued to rise at a steady clip, despite the recent upward pressure on interest rates. The narrowly defined money supply (M1) jumped over 3% in April, twice its gain in March. This compared to a drop in M2 in these two months, despite the attraction of higher rates on savings accounts. Consumer credit demand picked up 1.1% in March, the first month after rates began to increase, the largest gain of the year. However, personal loans at chartered banks slowed sharply in April, consistent with the fall-off in car sales.

Les cours mondiaux des marchandises sont toujours à la hausse, ce qui a contribué à faire progresser les prix des matières brutes de 3.7% en avril. Les cours ont augmenté chaque mois cette année en dépit de la volatilité des prix du pétrole brut qui compte pour le tiers environ de l'indice. Les prix du bois et des métaux ont été les principaux facteurs d'entraînement en 1994, bien que toutes les sept composantes soient en hausse par rapport à décembre.

L'augmentation en avril est venue surtout des prix du pétrole, qui ont fait un bond de 16% après quatre mois de stagnation. Une autre solide augmentation a également été observée pour les prix du bois, les prix des billes ayant atteint de nouveaux sommets. Les résultats sont partagés pour les métaux, le minerai de fer ayant augmenté mais le cuivre ayant diminué. En mai, les prix du cuivre ont défoncé le plafond de \$1 (US) la livre pour la première fois depuis janvier 1993 en raison de la baisse des stocks; à la fin de l'année dernière, les prix étaient tombés aussi bas que 73 cents. Les prix du nickel ont augmenté parallèlement alors que les prix de l'aluminium ont dépassé la marque des 60 cents pour la première fois en deux ans.

La chute du dollar canadien conjuguée à la montée des cours des marchandises ont contribué à une nouvelle hausse des prix des biens manufacturés en avril. La dernière augmentation, soit de 0.2%, est le dixième gain mensuel d'affilée. En général, les hausses de prix ont été modestes mais généralisées, 14 grands groupes sur 21 ayant marqué des hausses. Les biens exportés viennent en tête, notamment les produits de l'automobile et les pâtes et papiers. Les prix des biens destinés au marché canadien ont moins augmenté.

### Marchés financiers - La croissance monétaire s'accélère

Les marchés financiers se sont calmés en mai, les taux d'intérêt à court terme, de même que le dollar et la bourse, n'ayant pratiquement pas bougé. C'est la première fois depuis janvier qu'il n'y a pas d'augmentation des taux d'intérêt à court terme et c'est le deuxième mois d'affilée que le cours du dollar canadien oscille entre 72 et 73 cents (US). Font exception les rendements des obligations à long terme, qui ont augmenté de près d'un demi-point, soit le double environ du taux d'augmentation sur les marchés américains.

La plupart des mesures de l'offre de monnaie et de la demande de crédit ont poursuivi leur constante progression en dépit des récentes pressions à la hausse exercées sur les taux d'intérêt. L'offre de monnaie au sens étroit (M1) a fait un bond de plus de 3% en avril, soit deux fois le gain de mars. Par contre, M2 a fléchi au cours de ces deux mois malgré une montée alléchante des taux d'intérêt sur les comptes d'épargne. En mars, premier mois après le début du relèvement des taux, la demande de crédit à la consommation s'est accrue de 1.1%, la plus forte augmentation de l'année. Les prêts personnels consentis par les banques à charte ont toutefois nettement régressé en avril, ce qui cadre avec l'affaiblissement des ventes d'automobiles.

**Regional Economies - Improvement  
Continues in Ontario and Quebec**

The central provinces picked up steam as a result of widespread gains in all the components of final demand. Further west, the economy of British Columbia appears to have benefited little from the end of the dockworkers' strike.

The economy improved in Ontario as spending rose across the board with the return of more temperate weather. Retail sales jumped 5.4% in February and March alone, boosted by the largest quarterly slide in cross-border shopping in the US since data began in 1975. Housing starts in April rose sharply to 44,000 units, led by single-family homes which were at their highest level since November 1992. Non-residential building permits also grew rapidly, in line with investment intentions for the year. Exports regained their vigour in March, led by autos, machinery, wood and metals. These increases were reflected in a 3.8% rebound in manufacturing shipments, after four drops in five months.

The Quebec economy improved rapidly, with widespread increases in spending. Household demand was particularly strong, as confidence rose and prices fell more faster than in all other regions in the first quarter. Housing starts recovered further in April, on the heels of a strong gain in home resales in March to their highest level since data began in 1971. Retail sales jumped 4% in the first quarter. Exports in March posted their first gain of the year, led by automotive products, and this also was reflected in manufacturing shipments. Non-residential building permits increased as well.

While the economy in British Columbia ended last year on a strong note, its performance has been mixed early in 1994. Exports recovered only slightly from transportation strikes in January and February, while retail sales were lacklustre. Housing demand in April was especially weak at a time of falling employment and confidence. However, the underlying trend remained positive as building permits strengthened in April, while vacancy rates fell sharply, especially in Vancouver. Conversely, vacancy rates remained high in most major prairie cities.

**Économie régionale - Amélioration continue au  
Québec et en Ontario**

Les économies des provinces centrales sont de plus en plus vigoureuses avec le redressement de toutes les principales composantes de la demande finale. À l'opposé, l'activité ne se remet que lentement de la grève des débardeurs en Colombie-Britannique.

La conjoncture prend un bel élan en Ontario. La majorité des principales composantes de la demande finale se redressent maintenant de façon marquée avec le retour d'une température plus clémente. Les ventes au détail ont bondi de 5.4% au cours des mois de février et de mars seulement, également aidées par la baisse des voyages aux États-Unis (un indice du magasinage outre-frontière), la plus forte pour l'ensemble du trimestre depuis le début de la série en 1975. Par la suite, en avril, les mises en chantier augmentent fortement pour atteindre 44 000 unités, avec le secteur simple qui enregistre son plus haut niveau depuis novembre 1992. Les permis augmentent également de façon marquée dans le secteur non résidentiel, conformément à la hausse prévue des investissements cette année. Les exportations étaient de nouveau vigoureuses en mars suite aux progressions enregistrées dans l'automobile, les machines, le bois et les métaux. Avec toutes ces progressions, les livraisons manufacturières bondissent de 3.8% après avoir baissé au cours de quatre des derniers cinq mois.

L'économie du Québec s'améliore aussi rapidement et de façon générale. La demande des ménages est particulièrement ferme alors qu'au premier trimestre, leur confiance progressait le plus par rapport aux autres grandes régions du pays pendant que l'emploi s'accroissait de façon plus marquée et que les prix ont le plus baissé. Les mises en chantier ont continué de se redresser en avril après que les ventes de maisons aient enregistré en mars leur plus haut niveau depuis le début de la série en 1971. Les ventes au détail sont à la hausse de plus de 4% pour l'ensemble du trimestre. Avec la reprise des expéditions automobiles, les exportations enregistrent leur première progression cette année et entraînent une bonne partie de la hausse des livraisons manufacturières. Les permis de bâtir ont augmenté dans le secteur non résidentiel.

Alors que la Colombie-Britannique a terminé l'année dernière sur une note des plus positives, les indicateurs demeurent mixtes jusqu'à maintenant. Les exportations s'améliorent peu après la grève qui a perturbé l'activité en janvier et en février. Les ventes au détail sont sans vigueur. Le secteur du logement est particulièrement inerte au moment où baissent l'emploi et la confiance. La tendance sous-jacente demeure positive cependant alors que les permis de bâtir s'accroissent en avril, et que les taux d'inoccupation dans le logement diminuent fortement, notamment à Vancouver. À l'opposé, les taux d'inoccupation dans le logement demeurent élevés dans la plupart des principales villes des Prairies.



## International Economies

Economic growth strengthened in the United States, with rising industrial production and robust gains in employment. Overseas, both Britain and France continued to recover from recession, buoyed by upbeat consumer demand. Japan and Germany, however, showed mixed signals of economic recovery. Still, their recessions appear to have bottomed out. While high unemployment continues to plague both economies, business confidence has picked up, especially in Japan, due to continued demand for exports. Interest rates continue to be cut overseas in an effort to spur domestic demand, while rates are moving upwards here and in the US.

The **United States** economy powered forward, fuelled by robust industrial production, falling unemployment and stable prices. The housing sector slowed in April, dampened by rising mortgage rates and an easing in pent-up demand from the cold winter. Prices barely stirred in April, although consumer spending slowed in step with weak earnings.

Consumer demand eased in April, in line with disposable incomes. Consumer spending fell 0.4% to erase most of the March increase. This may partly reflect an early Easter shifting sales to March from April, especially clothing. Sales of new autos, while still strong, slipped from their March pace at a time of rising interest rates, higher than expected tax bills and the termination of some lucrative incentive programs at the end of March. The consumer price index rose a slight 0.1% in April, following a 0.3% increase the month before, dampened by lower energy costs.

Housing starts eased 2.5% in April to an annual rate of 1.5 million, after a 12.3% hike in March when building had rebounded from the harsh winter. Single-family home starts fell 4.4% in April, while new constructions of apartments and condominiums rose. New home sales were

## Économies internationales

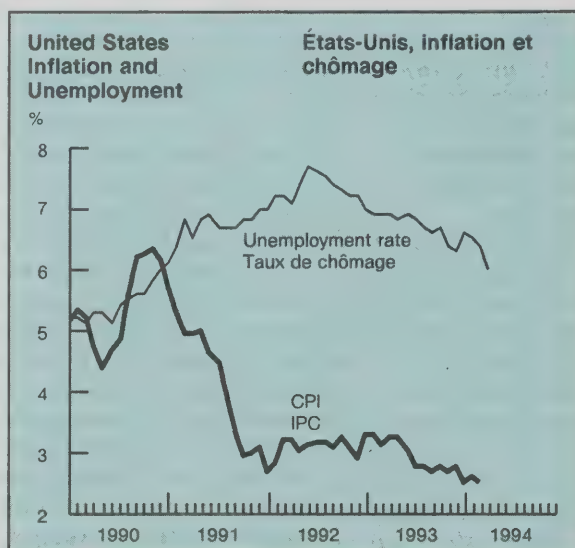
La croissance économique s'est raffermie aux États-Unis avec la montée de la production industrielle et de solides gains au niveau de l'emploi. Outre-mer, la Grande-Bretagne et la France se relèvent toujours de la récession, soutenues par l'accroissement de la demande des consommateurs. Par contre, les signes de reprise économique ne sont pas aussi évidents au Japon et en Allemagne même si le creux de la récession semble maintenant atteint. Les économies de ces deux pays sont toujours affligées par un chômage élevé mais la confiance des entreprises remonte, surtout au Japon, en raison de la demande soutenue à l'exportation. Les pays d'outre-mer ont encore réduit leurs taux d'intérêt dans l'espoir de stimuler la demande intérieure, alors que les taux sont à la hausse ici et aux États-Unis.

L'économie des **États-Unis** va résolument de l'avant, alimentée par une solide production industrielle, par le recul du chômage et par la stabilité des prix. Le secteur de l'habitation a ralenti en avril, modéré par le relèvement des taux hypothécaires et par l'atténuation de la demande amenée par les grands froids de l'hiver dernier. Les prix ont à peine bougé en avril, bien que les dépenses de consommation aient ralenti en raison de la faiblesse des gains.

La demande des consommateurs a fléchi en avril en même temps que les revenus disponibles. Les dépenses de consommation ont fléchi de 0.4% ce qui a pratiquement effacé l'augmentation de mars. Ces résultats pourraient s'expliquer par le fait que Pâques était tôt cette année, ce qui aurait gonflé les ventes de mars au détriment de celles d'avril, surtout dans le cas des vêtements. Les ventes d'automobiles neuves, bien que toujours vigoureuses, n'ont pu maintenir leur rythme de mars en raison de la montée des taux d'intérêt, de taxes

plus élevées que prévu et de l'échéance à la fin de mars de certaines promotions très lucratives. L'indice des prix à la consommation a grimpé d'à peine 0.1% en avril, après un gain de 0.3% le mois précédent, sous l'effet modérateur de la baisse des coûts énergétiques.

Le nombre de mises en chantier a diminué de 2.5% en avril pour se fixer au taux annuel de 1.5 million. En mars, la relance de la construction après le rude hiver avait permis d'inscrire un gain de 12.3%. Le nombre de maisons unifamiliales mises en chantier en avril a chuté de 4.4% alors qu'augmentait la construction



also weaker than the previous month, falling 7% after three months of increases. Higher lumber prices were a factor in driving up housing costs, while mortgage rates rose again.

Industrial production recorded its eleventh consecutive monthly increase in April, as it continued at its highest level in almost five years. Production rose 0.3% in the month, after a 0.5% increase in March. Aside from auto production, the increases were widespread. According to the Federal Reserve Board, automakers had pushed production to near capacity in February -- the highest level in decades -- and were unable to achieve further gains expected in March and April. Car and truck assemblies dropped 2.9% in April. The operating capacity at industrial firms held steady at 83.6% in April, unchanged from its highest rate since mid-1989.

The unemployment rate fell in May to 6.0% from 6.4% the previous month, as the number of new jobs grew by 191,000. The increase would have been only 120,000 but for an artificial boost caused by the return of striking members of the Teamsters' union. Since the beginning of the year roughly 1.2 million jobs have been gained, while the factory workweek hit a postwar high and overtime hours have been a record high.

The **British** economy remained vigorous, as consumers were seemingly unaffected by April's tax increases. Retail sales volumes rose by 0.4% from March and were up 4.4% year-over-year. Meanwhile annual retail price inflation fell to 2.3% in April, even as average earnings growth had hit an annual rate of 4% in March. The number of unemployed continued to ease, down to 2.68 million in April.

While the current indicators of **Japan's** economy remained stagnant, a dramatic rise occurred in the Economic Planning Agency's leading index. The index rose to 90.1 in March, up from 54.2 in February. Meanwhile, slight easings occurred in unemployment and inflation, accompanied by drops in consumer spending and industrial production. Housing starts dipped for the first time in 22 months in March, while real incomes contracted for the first time in 13 years. The current account surplus, however, remained strong.

d'appartements et de condominiums. Les ventes de maisons neuves ont également été plus faibles qu'au mois précédent, ayant régressé de 7% après trois hausses mensuelles d'affilée. Le relèvement des prix du bois d'oeuvre a contribué à la progression des frais d'habitation, alors qu'une nouvelle hausse des taux hypothécaires était enregistrée.

La production industrielle en avril a inscrit une onzième augmentation mensuelle consécutive et se maintient à son plus haut niveau en près de cinq ans. La production a haussé de 0.3% au cours du mois, après avoir augmenté de 0.5% en mars. Outre la production automobile, les augmentations ont été généralisées. D'après la Federal Reserve Board, les fabricants d'automobiles produisaient presque à pleine capacité en février - le niveau le plus élevé depuis des décennies - et ont été incapables de réaliser les gains prévus en mars et en avril. L'assemblage de voitures et de camions a fléchi de 2.9% en avril. L'utilisation de la capacité des entreprises industrielles s'est maintenue à 83.6% en avril, égalant ainsi le taux précédent qui était le plus haut depuis le milieu de 1989.

Le taux de chômage en mai est tombé à 6.0%, contre 6.4% le mois précédent, 191,000 nouveaux emplois ayant été créés. L'augmentation n'aurait été que de 120,000 mais les chiffres ont été gonflés artificiellement par le retour au travail des grévistes du syndicat des Teamsters. Depuis le début de l'année, quelque 1.2 million d'emplois ont été créés. Parallèlement, la semaine de travail des travailleurs d'usine a atteint un nouveau sommet d'après-guerre et le nombre d'heures supplémentaires n'a jamais été aussi élevé.

L'économie de **Grande-Bretagne** reste vigoureuse, les consommateurs ne semblant pas avoir été touchés par les hausses d'impôt d'avril. Le volume des ventes au détail a crû de 0.4% par rapport à mars et dépassait de 4.4% son niveau d'il y a un an. Par ailleurs, le taux annuel d'inflation des prix de détail est tombé à 2.3% en avril, même si la croissance des gains moyens avait atteint 4% d'une année à l'autre en mars. Le nombre de chômeurs diminue toujours, s'étant établi à 2.68 millions en avril.

Même si les indicateurs courants de l'économie du **Japon** stagnent toujours, l'indice des indicateurs avancés du Service de planification économique a fait un bond remarquable. L'indice a atteint 90.1 en mars, alors qu'il s'établissait à 54.2 en février. Par ailleurs, il y a eu un certain relâchement du chômage et de l'inflation accompagné par des baisses des dépenses de consommation et de la production industrielle. Les mises en chantier ont fléchi en mars pour la première fois en 22 mois, alors que les revenus réels déclinaient pour la première fois en 13 ans. L'excédent du compte courant reste toutefois important.



Consumer spending contracted for its second consecutive month in March, down 4.3% year-over-year. The downturn followed a four-month run of spending hikes to the end of January, as drops for food, furniture and clothing more than offset slight rises in housing, utility charges and medical care. Real incomes in the year to the end of March contracted 0.4%, primarily due to reductions in bonuses and women's income from part-time work.

The high level of unemployment continues to hamper the economy. The unemployment rate reached 2.6% last fiscal year, its highest annual average in six years. The ratio of job offers to job seekers fell to 71:100 in 1993-94 as companies slashed their number of new hires and chopped overtime hours in an effort to cut costs. In April, the unemployment rate fell to 2.8% from 2.9% in the previous month, while the jobs-to-applicants ratio remained unchanged from March at 66 for every 100 applicants.

Inflation contracted in April to an annual rate of 0.8% from 1.3% the month before. A reduction in the rate of increase in home rents, prompted by falling property values, led to the slowdown.

Industrial production dropped 3.1% in March year-over-year, but was up 4% from February levels. The Ministry of International Trade and Industry (MITI), however, warned production would decline during April and May in step with drops in sales by Japan's large retailers.

The current account surplus rose 3.3% to \$130 billion (US) in the fiscal year ended March. Measured in yen, however, the surplus narrowed by 10% as its rising value prompted imports and discouraged exports. The dollar traded at 102 yen at the end of fiscal 1993 compared with 115 yen at the end of fiscal 1992.

There were mixed signals of economic recovery in the **German** economy. Previously buoyant consumer spending in the west halted in April, while industrial production rose after a contraction the month before. New orders grew for the third straight month in March, fuelled by robust demand for exports. In the eastern part of the country, industrial production has steadily increased. Inflation maintained its downward trend in May, sinking below an annual rate of 3% for the first time in over three years. The number of jobless in April continued to mount, hitting 2.6 million, although the unemployment rate eased to 8.4% as the labour force expanded.

Les dépenses de consommation ont enregistré une deuxième baisse mensuelle consécutive en mars et diminuent de 4.3% d'une année à l'autre. Ce repli survient après une série de hausses qui a duré quatre mois et qui s'est terminée à la fin de janvier. En mars, le recul des prix des aliments, des meubles et des vêtements a plus que contrebalancé les modestes augmentations observées pour l'habitation, les services publics et les soins médicaux. Les revenus réels du début de l'année à la fin mars ont diminué de 0.4%, ce qui s'explique en grande partie par la réduction des primes et par la baisse du revenu des femmes travaillant à temps partiel.

L'économie est toujours entravée par un chômage élevé. Le taux de chômage annuel moyen a atteint 2.6% au cours du dernier exercice, soit le niveau le plus élevé en six ans. Le ratio des offres d'emploi aux demandeurs d'emploi est tombé à 71:100 en 1993-1994, les entreprises ayant tenté d'abaisser leurs coûts en réduisant radicalement leur embauche et en coupant le nombre d'heures supplémentaires. En avril, le taux de chômage est tombé à 2.8%, contre 2.9% le mois précédent, alors que le ratio emplois-demandeurs demeurait inchangé par rapport à celui de mars, s'établissant toujours à 66:100.

L'inflation s'est repliée en avril pour se fixer au taux annuel de 0.8%, comparativement à 1.3% le mois précédent. Un ralentissement du taux d'augmentation des loyers de maison, conséquence de la dévaluation des propriétés, est à l'origine du ralentissement.

En mars, la production industrielle a chuté de 3.1% d'une année à l'autre mais a progressé de 4% par rapport à février. Le ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur (MITI) prévoit toutefois que la diminution des ventes des grands détaillants japonais se traduira par une baisse de la production en avril et mai.

L'excédent du compte courant a augmenté de 3.3% pour atteindre \$130 milliards (US) au cours de l'exercice terminé en mars. L'excédent est toutefois de 10% inférieur après conversion en yens, l'appréciation du yen ayant stimulé les importations et nuit aux exportations. Le dollar valait 102 yens à la fin de l'exercice 1993, comparativement à 115 yens à la fin de l'exercice 1992.

Les signes de reprise économique en **Allemagne** ne sont pas toujours évidents. Les dépenses de consommation dans l'ouest, qui avaient été soutenues jusqu'ici, ont cessé en avril alors qu'augmentait la production industrielle après la diminution du mois précédent. Les nouvelles commandes ont progressé pour un troisième mois d'affilée en mars, alimentées par une solide demande à l'exportation. Dans l'est du pays, la production industrielle a constamment augmenté. Le ralentissement de l'inflation s'est poursuivi en mai, le taux annuel étant tombé sous la barre des 3% pour la première fois en plus de trois ans. Le nombre de sans-emploi en avril a encore augmenté pour atteindre 2.6 millions, mais l'augmentation de la main-d'œuvre a abaissé le taux de chômage à 8.4%.

Consumer demand, which had been upbeat earlier in the year, waned in April. Department store sales tumbled 12% in the month, while Ifo, the German statistical agency, reported that its survey of expectations showed a sharp change of mood among retailers after several months of optimism due to mounting inventories. New car registrations dropped 24% from March following several months of growth, indicating a slowdown in auto demand.

Western industrial production rose by 2.5% in April, after easing 0.8% in March. The sharpest gains occurred in mining, electricity and gas, and manufacturing. Strong demand for exports had sparked a 3% rise in new orders in March. Export orders led the increase, while domestic orders rose slightly despite a drop for consumer goods. Industrial production in the east rose by over 17% for the first two months of 1994 from the same period a year ago. The construction and mining industries led the rise, up 27% and 17%, respectively.

The **French** economy continued to exhibit some signs of growth, led by increased demand for consumer goods, a sustained pick-up in industrial production and an historically low rate of inflation. The unemployment rate edged up to a record high of 12.3% in April. Only 4,900 jobs were lost, however, compared with typical monthly losses of 40,000 to 50,000 last year. The Bank of France continued to ease interest rates in May.

Consumer demand gained momentum early in the new year, led by a 40% rise in car sales between January and April. The recovery in new car sales, which was largely due to special government financial incentives, spurred growth in industrial production, up for four consecutive months. INSEE, the French statistical agency, forecast a 0.8% rise in consumer demand this year, to be largely funded by a drop in the savings rate. The consumer price index fell to an annual rate of 1.5% in March. An INSEE survey indicates a 2% gain for business investment in 1994, in line with rising business confidence, after a 17% drop last year.

La demande des consommateurs, qui était ascendante plus tôt cette année, a fléchi en avril. Les ventes des magasins à rayons ont dégringolé de 12% au cours du mois alors qu'Ifo, l'organisme statistique allemand, annonçait que son enquête sur les anticipations montrait que les détaillants, après avoir fait preuve d'optimisme pendant plusieurs mois, avaient brusquement changé d'avis devant l'accumulation des stocks. Les immatriculations de voitures neuves ont chuté de 24% par rapport à mars après plusieurs mois de croissance, ce qui indique que la demande d'automobiles est en baisse.

La production industrielle dans l'ouest, qui avait régressé de 0.8% en mars, a progressé de 2.5% en avril. Les principaux gains ont été observés dans les secteurs des mines, de l'électricité et du gaz et de la fabrication. La vigueur de la demande à l'exportation s'est traduite par une hausse de 3% des nouvelles commandes en mars. Les commandes à l'exportation ont été le principal facteur d'entraînement alors que les commandes intérieures ont quelque peu augmenté malgré une baisse pour les biens de consommation. La production industrielle dans l'est a grimpé de plus de 17% au cours des deux premiers mois de 1994 par rapport à la même période un an plus tôt. La construction et les mines viennent en tête, en hausse de 27% et de 17% respectivement.

L'économie de la **France** montre toujours certains signes de croissance, notamment une augmentation de la demande de biens de consommation, une reprise soutenue de la production industrielle et un taux d'inflation qui n'a pas été aussi faible depuis longtemps. Le taux de chômage a atteint un nouveau sommet de 12.3% en avril. Toutefois, seulement 4,900 emplois ont été perdus comparativement à entre 40,000 et 50,000 par mois l'année dernière. La Banque de France a encore réduit ses taux d'intérêt en mai.

La demande des consommateurs s'est accélérée au début de la nouvelle année, entraînée par une augmentation de 40% des ventes d'automobiles entre janvier et avril. La relance des ventes de voitures neuves, due en grande partie aux mesures incitatives spéciales du gouvernement, a stimulé la production industrielle qui a progressé pour un quatrième mois d'affilée. L'INSEE, l'organisme statistique français, prévoit une progression de 0.8% de la demande des consommateurs cette année financée en grande partie par une diminution du taux d'épargne. L'indice des prix à la consommation a fléchi en mars pour se fixer au taux annuel de 1.5%. Une enquête de l'INSEE a révélé que les investissements des entreprises avaient augmenté de 2% en 1994, les entreprises s'étant montrées plus confiantes. L'année dernière, un recul de 17% des investissements avait été observé.



# Your Reliable Journal of Health-related Information

In today's world, being informed about Canadians' health and Canadian healthcare is less of an option and more like an obligation. How accurate and up-to-date your information is, however, remains at your discretion.



# La revue fiable de renseignements sur la santé

Dans le monde d'aujourd'hui, le fait d'être informé de la santé des Canadiens et des soins dispensés au pays n'est pas un luxe mais une nécessité. C'est toutefois à vous qu'il revient de juger si les données que vous consultez sont suffisamment justes et actuelles.

Follow the lead of hundreds of professionals in health care, research, insurance and policymaking who look to **Health Reports** for reliable facts and figures. Issued four times a year, this periodical combines Statistics Canada's stringent standards of data accuracy and timeliness with practical features. Each volume contains:

- highlights of newly released data
- news of recent publications and updates
- crisp and incisive articles
- information on specialized tabulations and custom data

Concise text, instructive charts and easy-to-read tables make for a balanced blend of essential data and straightforward analysis. Each issue of **Health Reports** is written by the analysts of the Canadian Centre for Health Information with original contributions from outside specialists. This imparts a particularly candid flavour and results in a stimulating approach to a wide range of topics like:

- women and cardiovascular disease
- health care for seniors
- recent findings on cancer, heart disease and tuberculosis
- mortality by occupation
- health risks and social status

With its broad scope and solid facts, **Health Reports** is quickly gaining recognition as an authority on health developments and concerns. It's an essential resource if you plan, establish, deliver or evaluate programs and projects – if you have a vested interest in health-related issues.

Don't just be informed! Know that your information is both current and sound. Get **Health Reports** for leading-edge information on Canadians' health and Canadian healthcare. Subscribe today.

**Health Reports** (catalogue number 82-0030XPB) is \$112 annually in Canada, US\$136 in the United States and US\$160 in other countries.

Emboîtez le pas à des centaines de professionnels de la santé, de chercheurs, d'assureurs et de décideurs qui se tournent vers **Rapports sur la santé** pour obtenir des faits et des chiffres fiables. Publié quatre fois l'an, ce périodique, qui répond aux normes sévères de Statistique Canada en matière d'exactitude et d'actualité des données, vous sera fort utile. Chacun des volumes vous offre des :

- faits saillants des données qui viennent de paraître
- informations sur les publications récentes et les mises à jour
- articles vivants et pénétrants
- renseignements sur les tableaux spécialisés et les données personnalisées

Des textes concis, des graphiques instructifs et des tableaux faciles à consulter donnent un mélange parfait de données essentielles et d'analyses directes. Les numéros de **Rapports sur la santé** sont rédigés par les analystes du Centre canadien d'information sur la santé avec l'apport inédit de spécialistes de l'extérieur. On peut ainsi brosser un tableau particulièrement fidèle de la situation et aborder un vaste éventail de sujets d'un point de vue tout à fait novateur. Parmi ces sujets, il y a :

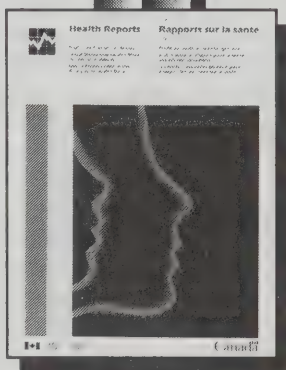
- la femme et les maladies cardio-vasculaires
- les soins de santé pour les aînés
- les récentes découvertes sur le cancer, les maladies du cœur et la tuberculose
- la mortalité selon les professions
- les risques pour la santé et la catégorie sociale

Avec sa grande portée et ses faits solides, **Rapports sur la santé** a rapidement acquis une réputation de source digne de foi sur les faits nouveaux et les préoccupations du domaine de la santé. Cette publication est un ouvrage essentiel si vous planifiez, établissez, offrez ou évaluez des programmes et des activités, autrement dit si vous êtes intéressé par les questions relatives à la santé.

Ne soyez pas simplement informé. Disposez de renseignements actuels et fiables, soit les renseignements de pointe sur la santé des Canadiens et les soins de santé au pays que vous offre

**Rapports sur la santé**. Abonnez-vous dès aujourd'hui.

L'abonnement à **Rapports sur la santé** (n° 82-0030XPB au catalogue) coûte 112 \$ par an au Canada, 136 \$ US aux États-Unis et 160 \$ US dans les autres pays.



To order write Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada de votre région (la liste des centres figure dans la présente publication). Vous pouvez également commander par télécopieur au 1-613-951-1584 ou par téléphone au numéro sans frais 1-800-267-6677 et porter les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



## ECONOMIC EVENTS IN MAY

### CANADA

Ontario announced its 1994/95 fiscal year budget on May 5, with a projected deficit of \$8.5 billion. Highlights include a 12-month break from employer health tax for companies that expand their payroll, a 10% tax credit aimed at small and medium sized firms for research and development expenditures, a new interprovincial lottery and a \$50 million loan guarantee fund to aid lower income people in buying homes.

Ontario and Quebec signed a bilateral trade agreement on May 3 that will eliminate interprovincial trade barriers that restrict construction workers and contractors from each other's major commercial, industrial, highway and government projects. Under the deal, the two provinces will harmonize their qualification, skill and safety rules and Quebec will remove its residency rules.

Over 8,000 high school teachers in Newfoundland launched a strike to protest \$50 million in contract concessions demanded by the government from its 30,000 public sector workers. The walkout ended the school year six weeks early.

Ford Motor Co. announced plans to spend \$400 million to expand its Oakville, Ontario operations, enlarging the size of its truck plant by 44%. The project is slated for completion in early 1996.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN MAI

### CANADA

Le 5 mai, le gouvernement de l'Ontario a présenté son budget pour l'exercice 1994-1995, avec un déficit prévu de 8,5 milliards de dollars. Parmi les points saillants, mentionnons un allègement fiscal de 12 mois au titre de l'impôt-santé des employeurs pour les compagnies qui élargissent leur effectif, un crédit d'impôt de 10% destiné aux petites et aux moyennes entreprises aux fins des dépenses en recherche et en développement, une nouvelle loterie interprovinciale et un fonds sous forme de garantie d'emprunts de 50 millions de dollars pour aider les familles à plus faible revenu dans l'achat d'une maison.

Le 3 mai, les gouvernements de l'Ontario et du Québec ont signé un accord commercial bilatéral pour supprimer les obstacles au commerce interprovincial qui interdisent aux travailleurs et aux entrepreneurs en construction d'une province de participer aux grands projets de construction commerciale, industrielle, routière et publique de l'autre province. En vertu de cet accord, les deux provinces harmoniseront leurs règlements respectifs quant à la sélection, aux compétences requises et à la sécurité; en outre, le Québec supprimera ses critères de résidence.

Plus de 8 000 enseignants des écoles secondaires de Terre-Neuve ont entamé une grève pour protester contre les concessions syndicales de 50 millions de dollars que le gouvernement réclame de la part de ses 30 000 employés. Le débrayage a eu pour effet d'avancer de six semaines la fin de l'année scolaire.

Ford du Canada Limitée a annoncé son intention de consacrer 400 millions de dollars à l'expansion de ses opérations à Oakville (Ontario) et d'élargir ainsi de 44% son usine de montage de camions. Ce projet devrait être achevé au début de 1996.



## WORLD

The English Channel tunnel, the Chunnel, officially opened on May 22. The Chunnel, which took seven years and \$15 billion to create, links England and France.

The US Federal Reserve increased its discount rate, the interest it charges for direct loans to US banks, to 3.5% from 3.0% on May 17. This marked the first hike in the discount rate in five years. The federal funds rate, paid by banks on short-term reserves loans, rose by half a point to 4.25%, and prompted banks to similarly increase their prime lending rates to 7.25%.

The German Bundesbank cut its leading interest rates by half a percentage point on May 11. The discount rate fell to 4.5%, its lowest level since June 1989, and the Lombard rate was cut to 6%. Other European central banks followed suit, as Italy, Denmark and Austria cut their discount rates. The Bank of France lowered its intervention rate, the floor for money market rates, from 5.6% to 5.5%.

## MONDE

L'Eurotunnel, c'est-à-dire le tunnel qui traverse la Manche, a été ouvert officiellement le 22 mai.

L'Eurotunnel, qui a pris sept ans à construire et qui a coûté 15 milliards de dollars, relie l'Angleterre et la France.

La US Federal Reserve a haussé son taux d'escompte, soit le taux d'intérêt imposé aux banques américaines pour les prêts directs; celui-ci est passé de 3,0% le 17 mai à 3,5%. Il s'agit de la première hausse du taux d'escompte en cinq ans. Le taux des fonds fédéraux, payé par les banques pour les emprunts à court terme liés aux réserves, a progressé d'un demi-point pour se fixer à 4,25%, ce qui a amené les banques à porter leur taux d'intérêt préférentiel à 7,25%.

Le 11 mai, la Bundesbank d'Allemagne a réduit d'un demi-point ses taux d'intérêt débiteurs. Le taux d'escompte est tombé à 4,5%, soit le plus bas niveau depuis juin 1989. Le taux Lombard est descendu à 6%. D'autres banques centrales d'Europe ont emboîté le pas, les banques d'Italie, de Danemark et d'Autriche ayant toutes diminué leurs taux d'escompte. La Banque de France a réduit son taux d'intervention, soit la limite inférieure du taux de l'argent hors banque, qui est passé de 5,6% à 5,5%.

# Quarterly national accounts

# Les Comptes nationaux trimestriels

## National income and expenditure accounts

*First quarter 1994*

### Overview of economic developments

The economy expanded rapidly in the first quarter of 1994, at about the same pace as in the fourth quarter of 1993. Led by a substantial rise in consumer spending, real GDP advanced 1.0%. Exports of goods and services also increased, although at the slowest rate in nine quarters. Construction and government spending both declined. Labour income grew moderately and corporation profits surged to their highest level in four years. The inflation rate, strongly influenced by a cut in tobacco excise taxes and by declining unit labour costs, was negative for just the second time in over 33 years.

### Personal expenditure on consumer goods and services

Consumers spent 0.9% more in the first quarter of 1994 than in the fourth quarter of 1993, after adjusting for inflation. The increase was the largest in almost three years and was partly attributable to income tax refunds, as Revenue Canada accelerated these payments considerably compared with previous years.

Personal expenditure on goods rose 2.1% while spending on consumer services dropped 0.3%. Outlays for motor vehicles, parts and accessories rose 2.3%, furniture and appliance sales rose 1.5%, and electricity, gas and other fuels rose 2.9%. The latter increase was due to exceptionally cold weather. Tobacco sales, the total of legal and smuggled, rose an estimated 3.0% as the government cut excise taxes and stepped up anti-smuggling enforcement measures. The fall in consumer spending on services reflected the continuing drop in cross-border shopping, stimulated by the depreciation of the Canadian dollar over the past 2½ years.

### Residential construction

Housing investment dipped 0.5% in real terms during the first quarter, continuing the up-and-down growth-pattern seen in 1993. The decrease was due to a sharp 6.0% drop in spending on home renovations and improvements. New home-building activity rebounded 2.1% after six quarters of decline,

## Comptes nationaux des revenus et dépenses

*Premier trimestre de 1994*

### Vue d'ensemble de la conjoncture économique

L'économie connaît une forte expansion au premier trimestre de 1994, à peu près la même qu'au dernier trimestre de 1993. La progression appréciable des dépenses de consommation fait augmenter le PIB réel de 1,0%. Les exportations de biens et services sont également en hausse, mais au rythme le plus lent des neuf derniers trimestres. L'investissement en construction et les dépenses publiques courantes diminuent. Le revenu du travail augmente de façon modérée tandis que les bénéfices des sociétés grimpent à leur niveau le plus élevé des quatre dernières années. Le taux d'inflation, fortement influencé par la réduction des taxes d'accise sur le tabac ainsi que par la diminution des coûts unitaires de main-d'œuvre, est négatif pour la deuxième fois en plus de 33 ans.

### Dépenses personnelles en biens et services de consommation

Les consommateurs dépensent au premier trimestre 0,9% de plus qu'au trimestre précédent, après correction de l'inflation. Cette augmentation, la plus importante en presque trois ans, est en partie imputable aux remboursements d'impôt sur le revenu, dont Revenue Canada a considérablement accéléré le rythme par rapport aux années précédentes.

Les dépenses personnelles en biens augmentent de 2,1%, tandis que celles en services diminuent de 0,3%. Les dépenses en véhicules automobiles, pièces et accessoires progressent de 2,3%, celles en meubles et appareils ménagers, de 1,5%, et celles en électricité, gaz et autres combustibles, de 2,9%, cette dernière hausse s'expliquant par un temps exceptionnellement froid. La croissance estimative des ventes de tabac (total des ventes légales et de contrebande) se chiffre à 3,0%, alors que le gouvernement réduit les taxes d'accise et renforce les mesures de lutte contre la contrebande. La chute des dépenses de consommation en services traduit la réduction continue des achats aux États-Unis, entraînée par la dépréciation du dollar canadien au cours des 30 derniers mois.

### Construction résidentielle

Les investissements dans le domaine de l'habitation fléchissent de 0,5% en termes réels au premier trimestre de 1994, poursuivant ainsi leur évolution en dents de scie observée en 1993. La baisse est due à une chute importante de 6,0% des dépenses en modifications et améliorations aux logements existants. La construction de maisons neuves se



despite the fact that housing starts fell from an annual rate of 162,400 in the fourth quarter to just 151,900 in the first. Results from the labour force survey in April and May suggest that further increases in construction occurred in the spring. Real estate commission outlays, which are normally quite volatile, grew 2.8% in the quarter.

### Business plant and equipment investment

Business capital spending was essentially unchanged in the first quarter after several quarters of strong growth in 1993. Purchases of machinery and equipment, accounting for about 60% of total plant and equipment outlays, grew 0.8% due to higher spending on office equipment, automobiles, trucks and other transportation equipment. However, non-residential construction fell 2.5%, reflecting reduced spending on commercial building projects.

### Business inventories

There was a modest accumulation of inventories, the fourth consecutive quarterly increase after a three-year period of sustained destocking. The first quarter's buildup was concentrated in durable goods manufacturing industries, most notably motor vehicle and wood producers. Retail trade establishments drew down stocks slightly after a sharp accumulation in the fourth quarter. In the farm sector, grain inventories rose as labour disputes halted export shipments for 12 days at Vancouver and Prince Rupert.

### Exports and imports

The strong upswing in merchandise exports underway since 1991—stimulated by the depreciation of the Canadian dollar, the expanding U.S. economy, and liberalized trading arrangements—continued in the first quarter but at a slower 0.8% tempo. Increased exports of natural gas, motor vehicle parts, office machines and equipment, industrial machinery, electricity, newsprint, and pulp were partially offset by reduced exports of passenger cars, lumber, wheat, and tobacco. Service exports rose more rapidly than merchandise trade, led by higher travel receipts. Temporary plant shutdowns for retooling in the auto manufacturing industry and a dockworkers' strike in British Columbia accounted for much of the exports slowdown.

Merchandise imports were essentially unchanged in volume despite the further expansion of domestic demand. Higher imports of cars, computer equipment, and petroleum were offset by lower imports of motor vehicle parts, communications equipment, and tobacco. Tobacco smuggling fell due to federal excise tax

redresse de 2,1%, après avoir baissé pendant six trimestres, bien que les mises en chantier de logements soient tombées d'un taux annuel de 162 400 au quatrième trimestre à seulement 151 900 au premier trimestre. Les résultats de l'Enquête sur la population active d'avril et mai indiquent une nouvelle progression de la construction au printemps. Les dépenses au titre des commissions immobilières, qui sont habituellement assez irrégulières, progressent de 2,8% au cours du trimestre.

### Investissement des entreprises en usines et matériel

Les dépenses d'investissement des entreprises demeurent relativement stables au premier trimestre, après plusieurs trimestres de fortes progressions en 1993. Les dépenses de machines et de matériel, qui représentent environ 60% de l'investissement en usines et matériel, augmentent de 0,8% en raison de dépenses accrues au titre de matériel de bureau, d'automobiles, de camions et d'autre matériel de transport. Toutefois, la construction non résidentielle se replie de 2,5%, par suite de dépenses en baisse pour des édifices commerciaux.

### Stocks des entreprises

On observe une faible accumulation des stocks, soit la quatrième augmentation trimestrielle consécutive après une période de trois années de liquidations continues. L'accumulation au premier trimestre se concentre dans les branches productrices de biens durables, notamment chez les producteurs de véhicules automobiles et de bois. Les établissements de détail procèdent à une légère diminution des stocks, après une forte augmentation au quatrième trimestre. Dans l'agriculture, les stocks de céréales s'accumulent alors que des conflits de travail ont stoppé les expéditions à l'exportation pendant 12 jours à Vancouver et à Prince Rupert.

### Exportations et importations

La vigoureuse poussée des exportations de marchandises observée depuis 1991, stimulée par la dépréciation du dollar canadien, la croissance de l'économie des États-Unis et la libéralisation des échanges commerciaux, se poursuit au premier trimestre de 1994, mais à un taux de croissance plus modéré de 0,8%. La hausse des exportations de gaz naturel, de pièces de véhicules automobiles, de machines et matériel de bureau, de machines industrielles, d'électricité, de papier journal et de pâte de bois est contrebalancée en partie par la baisse de celles de voitures, de bois de construction, de blé et de tabac. Les exportations de services, dominées par l'accroissement des recettes des voyages, augmentent plus rapidement que celles des marchandises. Le ralentissement des exportations est attribuable pour une bonne part à des fermetures temporaires en vue de rééquiper les usines de montage d'automobiles et à la grève des débardeurs en Colombie-Britannique.

Les importations de marchandises demeurent pratiquement inchangées en volume, en dépit de l'expansion soutenue de la demande intérieure. La hausse des importations d'automobiles, de pièces d'ordinateur et de pétrole est contrebalancée par la diminution de celles de pièces de véhicules, d'équipement de télécommunication et de tabac.

reductions and increased customs enforcement measures effective February 8th. For national accounts purposes, the value of smuggled tobacco is approximated by the trend in tobacco exports, assuming that most exported tobacco is brought back to Canada illegally. Estimated tobacco smuggling dropped from \$2.0 billion in the fourth quarter of 1993 (in current prices and at an annual rate) to just \$1.1 billion in the first quarter of 1994.

The balance of trade in goods and services (at current prices and at an annual rate) was a deficit of \$3.2 billion in the first quarter after a \$4.1 billion deficit in the fourth quarter of 1993. The current account deficit on a balance of payments basis, which also includes net investment income flows, transfer payments and—effective with this release—reinvested earnings of direct investment enterprises, dropped from \$32.4 billion in the fourth quarter of 1993 to \$28.4 billion in the first quarter of 1994.

### Price indexes

Price inflation on a national accounts basis (measured by the GDP implicit price index) was -0.5% in the first quarter, just the second quarterly decline in 33 years. The other decline was in the first quarter of 1993.

Export prices dropped 0.4% and prices of domestically purchased goods and services edged up 0.1%. Import prices, the effects of which are netted out in the calculation of GDP, rose 1.1%. One important factor accounting for the faster growth of import prices was the weak Canadian dollar, which depreciated a further 1.2% against the U.S. dollar in the first quarter. Consumer prices were held down by the cut in tobacco taxes, reflected in the 1.8% decrease in the implicit price index for non-durable goods.

### Personal income

Personal income was essentially unchanged in the quarter. Higher wages, salaries and supplementary labour income, up 0.5% on the strength of rising average compensation per worker and a small increase in paid hours worked, accounted for most of the increase. Person-hours worked have been growing quite slowly in relation to output since the spring of 1991. Investment income of persons continued the downward trend evident since late 1990, when interest rates first turned down, and unincorporated business income was also lower. Personal disposable (after-tax) income rose 2.0% in the first quarter as Revenue Canada accelerated income tax refunds substantially compared with previous years. Despite the substantial growth in consumer spending, the jump in disposable income meant that the personal saving rate rose from 7.5% in the fourth quarter of 1993 to 8.6% in the first quarter of 1994.

La contrebande de tabac a chuté par suite de l'abaissement de la taxe d'accise fédérale et du renforcement du contrôle douanier à compter du 8 février. Aux fins des comptes nationaux, la valeur du tabac de contrebande est approximée par la tendance des exportations de tabac, à partir de l'hypothèse que la plus grande partie du tabac exporté rentre au Canada de façon illégale. La valeur estimative de la contrebande de tabac est tombée de 2,0 milliards\$ au quatrième trimestre de 1993, en prix courants et au taux annuel, à seulement 1,1 milliard\$ au premier trimestre.

Le solde du commerce des biens et services, toujours en prix courants et au taux annuel, est déficitaire de 3,2 milliards\$ au premier trimestre, contre 4,1 milliards\$ au quatrième trimestre. Le déficit du compte courant sur la base de la balance des paiements, qui comprend également les flux de revenus de placements nets, les paiements de transfert, et, à compter de la publication de ce communiqué, les bénéfices réinvestis des entreprises faisant de l'investissement direct, passe de 32,4 milliards\$ au quatrième trimestre à 28,4 milliards\$ au premier trimestre.

### Indices de prix

L'inflation sur la base des comptes nationaux, mesurée par l'indice implicite de prix du PIB, se chiffre à -0,5% au premier trimestre. Il s'agit seulement de la deuxième baisse trimestrielle en 33 ans. La première diminution est survenue au premier trimestre de 1993.

Les prix à l'exportation diminuent de 0,4% tandis que les prix des biens et services achetés au pays n'augmentent que de 0,1%. Les prix à l'importation dont les effets s'annulent dans le calcul du PIB, s'accroissent de 1,1%. Une cause importante de la croissance plus rapide des prix à l'importation est la faiblesse du dollar canadien, qui s'est encore déprécié de 1,2% par rapport à la devise américaine au premier trimestre. Les prix à la consommation sont contenus par la réduction des taxes sur le tabac, ce que traduit la baisse de 1,8% de l'indice implicite de prix des biens non durables.

### Revenu personnel

Le revenu personnel demeure pratiquement inchangé au cours du trimestre. La rémunération des salariés, en hausse de 0,5% par suite d'un accroissement de la rémunération moyenne par travailleur et d'une faible augmentation des heures de travail rémunérées, explique la plus grande partie de cette progression. Le nombre d'heures-personnes travaillées a augmenté assez lentement par rapport à la production depuis le printemps de 1991. Les revenus de placements des particuliers poursuivent leur tendance à la baisse que l'on observe depuis la fin de 1990, lorsque les taux d'intérêt ont commencé à se replier. Le revenu des entreprises individuelles est aussi en baisse. Le revenu personnel disponible (après impôts) s'accroît de 2,0% au cours du trimestre, alors que Revenu Canada accélère le remboursement de l'impôt sur le revenu de façon appréciable par rapport aux années précédentes. En dépit de la croissance appréciable des dépenses de consommation, la progression rapide du revenu disponible se traduit par une hausse du taux d'épargne personnelle, qui passe de 7,5% au quatrième trimestre à 8,6% au premier trimestre.



**Corporate income**

Corporation profits before taxes surged 14.4% in the first quarter, continuing the upward trend evident since late 1992. Both financial and non-financial corporations had higher profits. Export-oriented resource industries in particular, with their output typically priced in U.S. dollars, have benefitted from the depreciation of the Canadian dollar over the past 2½ years.

**Revenu des sociétés**

Les bénéfices des sociétés avant impôts font un bond de 14,4% au premier trimestre, ce qui marque la poursuite de la tendance à la hausse observée depuis la fin de 1992. Tant les sociétés financières que non financières enregistrent une amélioration des bénéfices. En particulier, les branches des ressources naturelles orientées vers l'exportation, dont le prix de la production en règle générale est exprimé en dollars américains, ont bénéficié de la dépréciation du dollar canadien au cours des 30 derniers mois.

## A Profile of High Income Ontarians

by B. Murphy, R. Finnie and M. Wolfson\*

### I Introduction

The distribution of income can be likened to a parade. First, imagine that every member of society is transformed so that their height is proportional to income. Next, suppose that all individuals are lined up in order of "height", and they begin parading past. The parade actually starts with people whose heads are underground – for example, self-employed business people who have suffered net income losses. Then there is a stretch of very short individuals, and in fact it is well past the halfway mark of the parade when we encounter people of even average height. At this point, however, heights are beginning to increase quite dramatically. Finally, in the last fraction of the parade there are a few individuals who are so tall their heads cannot even be seen up in the clouds.

This vivid allegory (by Jan Pen, 1971) gives a good sense of Canada's distribution of income. Most data and analysis, however, cover only the beginning and middle of this parade. Concerns about the extent of low income and the character of Canada's social safety net invariably focus on the first quarter or fifth of the parade. Similarly, discussion about the burdens of income and sales taxes, or the phenomenon of the "disappearing middle class", focus on the middle of the parade. By comparison, the "giants" at the end of the line have gone largely unstudied. This study provides a profile of these high income Canadians, focusing specifically on Ontario as a case study.

The plan of the paper is as follows. It first addresses the issue of defining high income – when does a "tall" person become a "giant". Next, we proceed to draw a profile of high income Ontarians in terms of their characteristics, and patterns of income and taxes. Third, we examine the patterns of income over time to see how stable are the incomes of rich Ontarians.

### II Defining High Incomes

Deciding who are the 'rich' in Canada has not been a widely debated topic in contrast to the attention paid to defining low and middle incomes. To give a better sense of what the overall distribution of income looks like, the following two tables give a

\* Analytical Studies Branch (613) 951-3769.

## Un profil des Ontariens à revenu élevé

par B. Murphy, R. Finnie et M. Wolfson\*

### I Introduction

La répartition du revenu peut ressembler à un défilé. Imaginons d'abord que tous les membres de la société sont transformés de manière que leur taille soit proportionnelle à leur revenu. Ensuite supposons qu'ils se mettent tous en rang d'après leur «taille», puis qu'ils défilent. Au début du défilé, il y a ceux dont la tête est sous terre; ce serait le cas des travailleurs indépendants qui ont subi des pertes nettes. Ils sont suivis d'une longue file de personnes de très petite taille. De fait, plus de la moitié du défilé est passée lorsque nous apercevons les personnes de taille moyenne. Cependant, à partir de ce moment-là, la taille se met à augmenter assez rapidement. Et à la fin du défilé, certaines personnes sont si grandes qu'on ne peut même pas voir leur tête dans les nuages.

Cette métaphore très éloquente (par Jan Pen, 1971) illustre bien la répartition du revenu au Canada. Or, la plupart des données et des analyses portent uniquement sur le début et sur le milieu du défilé. Les questions soulevées par l'ampleur des faibles revenus et la nature des programmes sociaux au Canada concernent toujours le premier quart ou le premier cinquième du défilé. De même, les débats sur le fardeau que représentent les impôts sur le revenu et les taxes de vente, ou encore sur la «disparition de la classe moyenne», s'intéressent au milieu du défilé. En comparaison, les «géants» qui marquent la fin du défilé ont été à peu près ignorés dans les études. Aussi allons-nous dresser un profil de ces Canadiens à revenu élevé et en particulier de ceux qui habitent en Ontario.

Dans un premier temps, nous allons examiner la définition du revenu élevé, c'est-à-dire le moment où une «grande» personne devient un «géant». Ensuite nous allons tenter d'établir un profil des Ontariens à revenu élevé : leurs caractéristiques, ainsi que leur revenu et leurs impôts. Enfin, nous allons examiner l'évolution du revenu dans le temps afin de mesurer le degré de stabilité du revenu des Ontariens fortunés.

### II Définition du revenu élevé

Déterminer qui est «riche» au Canada est un sujet qui est passé largement inaperçu, comparativement à toute l'attention accordée à la définition du revenu faible et du revenu moyen. On peut mieux saisir la répartition globale des revenus à la lecture des deux tableaux suivants sur les personnes qui

\* Études analytiques (613) 951-3769.



sense of the distribution of individual income tax filers in Canada and Ontario<sup>1</sup>. Table 1 presents the income percentiles for Canada and Ontario. The first two columns show the incomes at a variety of percentile thresholds. Over half of all Canadian tax filers have incomes below \$20,000. (This is quite different from the more familiar Statistics Canada's Survey of Consumer Finances data on families, due to coverage and multiple income families.) Over 80% of individuals have incomes below two times median (\$40,000) and about 95% are below three times median (\$60,000).

Table 1

### Individual Total Income Percentiles, Canada and Ontario, 1990<sup>1</sup>

Percentile	Percentile Threshold		Percentile Threshold as a Percent of Median Income	
	Canada	Ontario	Canada	Ontario
Percentiles	Seuils des percentiles		Seuils des percentiles en pourcentage du revenu médian	
	Canada	Ontario	Canada	Ontario
	(\$ 000's)			
1	0.1	0.1	1%	1%
5	1.1	1.5	5%	7%
10	3.7	4.4	19%	20%
20	7.6	8.5	39%	39%
25	9.4	10.6	48%	48%
40	15.3	17.3	77%	78%
50	19.8	22	100%	100%
60	24.6	27.2	125%	123%
75	33.7	36.3	171%	165%
80	37.7	40.4	191%	184%
90	49.4	53.1	250%	241%
95	61.4	65.8	311%	299%
99	114.1	131.5	578%	597%

<sup>1</sup> Total income as measured using tax data excludes GIS, Social Assistance, Workers Compensation and some other government transfers, but includes OAS and CPP/QPP. For this study the refundable sales tax credit and refundable child tax credit have been included in total income. Capital gains and dividends are actual amounts received, not taxable amounts.

<sup>1</sup> Le revenu total mesuré selon les données d'impôt ne comprend pas diverses prestations d'assistance sociale et autres transferts gouvernementaux mais inclut les paiements en vertu de la sécurité de la vieillesse et du RPC/IRRR. Pour les besoins de cette étude, les crédits remboursables au titre de la taxe de vente et les crédits remboursables pour enfant font partie du revenu total. Les gains de capital et les dividendes sont les montants réellement versés et non pas les montants imposés.

Source: Special Tabulations, 1990 Greenbook file.

Source: Calculs spéciaux, Le livre vert, 1990.

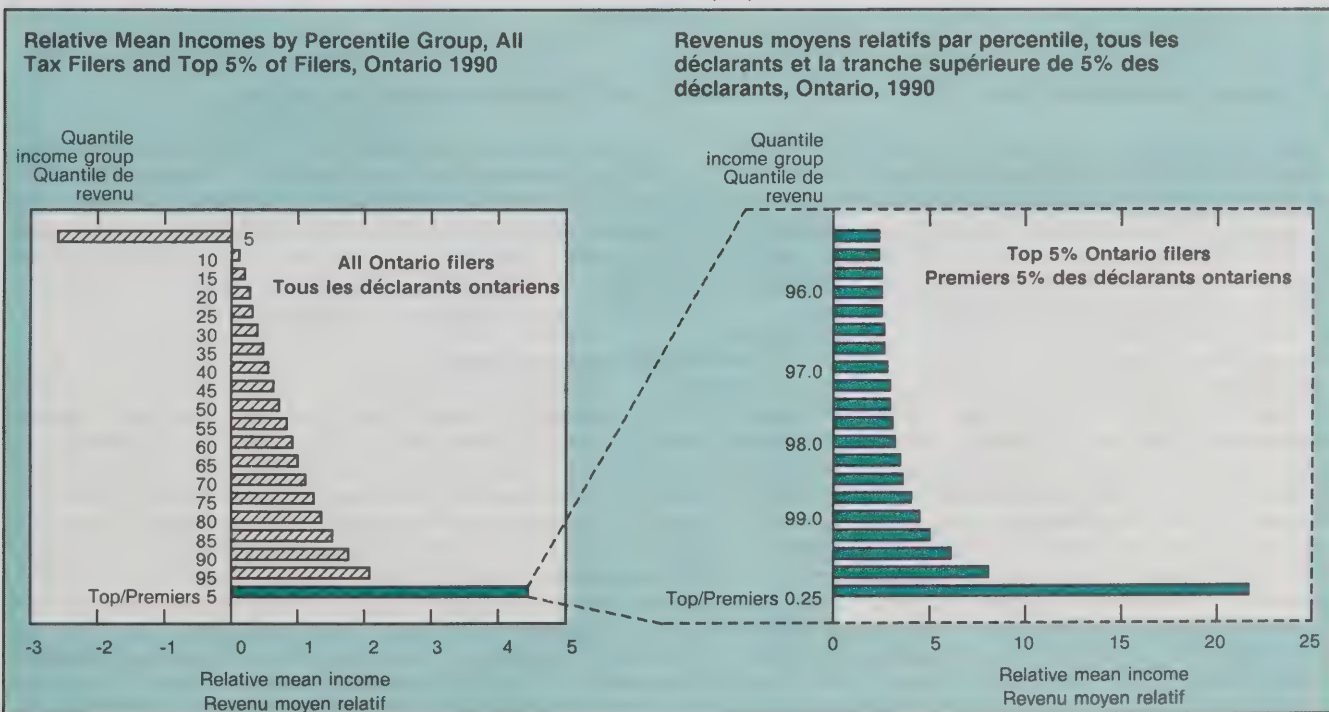
<sup>1</sup> The first part of this analysis makes use of the 1990 microdata file which forms the basis of the annual publication Taxation Statistics, commonly known as the Greenbook (Revenue Canada, 1992). In all tables, no data for fewer than 25 individuals is displayed. All percentiles have been rounded to the nearest \$100 and all incomes underlying average income figures to the nearest \$1000. The Greenbook includes only individuals who file tax returns. Moreover, the Greenbook does not include in its definition of income several government transfer payments, but does report the taxable amounts of capital gains and dividend income. We have adjusted these amounts to represent the actual income received from these sources. The Greenbook represents individuals, not families. To the extent that high income families may use various forms of income splitting, the data used here will understate the upper tail of the income distribution.

<sup>1</sup> La première partie de l'analyse fait appel au fichier de microdonnées de 1990 sur lequel est basée la publication annuelle intitulée Statistiques fiscales et appelée couramment le Livre vert (Revenu Canada, 1992). Dans tous les tableaux, aucune donnée ne concerne un groupe de moins de 25 personnes. On a arrondi les percentiles à la centaine de dollars la plus proche et les revenus servant à calculer les moyennes au millier de dollars le plus proche. Le Livre vert ne tient compte que des personnes qui produisent une déclaration de revenus. En outre, sa définition du revenu exclut plusieurs paiements de transfert de l'Etat, mais publie le montant imposable des gains en capital et des revenus de dividendes. Nous avons ajusté ces montants afin de présenter le revenu réel provenant de ces sources. Les statistiques du Livre vert portent sur les particuliers, non les familles. Étant donné que les familles à revenu élevé peuvent recourir à diverses méthodes de fractionnement du revenu, les données utilisées ici vont sous-estimer la queue supérieure de la distribution du revenu.

Comparing Ontario to Canada as a whole, Ontario filers have higher incomes throughout virtually the entire distribution. The size of this difference is greater at higher income levels, reaching \$17,000 at the ninety-ninth percentile. The last two columns offer another perspective by showing the percentile thresholds as a percent of median income in Canada and Ontario respectively. Background analysis shows that while incomes in Ontario are higher, income shares are virtually identical for Canada and Ontario, with only the top 1% in Ontario receiving a slightly larger share.

There have been sporadic efforts to draw a high income line. The suggestions include nine times the poverty line or average income plus 30%. However, no one definition has been widely accepted. Canada does have high income levels which can be inferred from federal and provincial surtax structures. In the case of a high income surtax, the additional tax begins only when basic taxes exceeds a given threshold. In 1990, the federal high-income surtax started at \$15,000 of basic federal tax. An individual filer would require a minimum taxable income of \$70,000 to face a \$15,000 tax liability, so \$70,000 could be taken as an implicit high income line<sup>2</sup>.

Chart 1



<sup>2</sup> We assume for this calculation that only the basic personal credit is claimed. Persons with total incomes higher than \$70,000 may not, in fact, have to pay any surtax, because of additional dependents or use of tax expenditures. The key point is that no one with total income less than \$70,000 will ever have to pay the surtax. The tax system can, and has, shifted this implicit "definition" of high income quite often. By 1993 a taxable income of \$62,260 would have been sufficient to trigger the high income surtax - an 11% drop over three years. Similarly, in Ontario tax laws this implicit definition of high income was \$83,300 in 1990 and by 1993 this had dropped 17% to \$69,200.

Si l'on compare l'Ontario à l'ensemble du Canada, les déclarants ontariens ont un revenu plus élevé dans pratiquement tous les groupes. Et l'écart se creuse à mesure qu'augmente le revenu; il atteint 17 000 \$ au 99<sup>e</sup> percentile. Les deux dernières colonnes présentent une autre perspective; elles montrent les seuils des percentiles en pourcentage du revenu médian au Canada et en Ontario. Selon une analyse préliminaire, si les revenus sont plus élevés en Ontario, les parts du revenu sont presque identiques au Canada et en Ontario; seul le percentile le plus élevé en Ontario a une part un peu plus grande.

Ici et là, on a tenté de définir le seuil du revenu élevé. Les suggestions vont de neuf fois le seuil de pauvreté au revenu moyen plus 30%. Aucune définition n'a cependant fait l'objet d'un consensus. Il est possible au Canada de le déduire à partir des barèmes des surtaxes fédérale et provinciales. Dans le cas d'une surtaxe sur les revenus élevés, l'impôt additionnel n'est perçu qu'une fois que l'impôt de base dépasse un certain seuil. En 1990, la surtaxe fédérale sur les revenus élevés s'appliquait à partir d'un impôt fédéral de base de 15 000 \$. Un déclarant devait avoir un revenu imposable d'au moins 70 000 \$ pour payer un impôt de 15 000 \$; on pouvait donc considérer le montant de 70 000 \$ comme un seuil de revenu élevé implicite<sup>2</sup>.

Graphique 1

<sup>2</sup> Pour les besoins du calcul, nous supposons que seul le crédit personnel de base est déduit. Il est possible que des particuliers dont le revenu total dépasse 70 000 \$ ne payent de fait aucune surtaxe, parce qu'ils ont des personnes à charge ou ont recours à des dépenses fiscales. Ce qui importe, toutefois, c'est que personne n'est tenu de payer la surtaxe lorsque le revenu total est inférieur à 70 000 \$. Le régime fiscal peut modifier assez souvent cette « définition » implicite du revenu élevé, ce qu'il a fait d'ailleurs. En 1993, un revenu imposable de 62 260 \$ était suffisant pour déclencher la surtaxe sur les revenus élevés, soit une baisse de 11 % en trois ans. De même dans le régime fiscal ontarien, cette définition implicite du revenu élevé est passée de 83 300 \$ en 1990 à 69 200 \$ en 1993, une diminution de 17 %.



In this context, and as a somewhat arbitrary definition, we will be using a relative definition of high income – roughly three times median income – which results in a high income threshold of \$66,000 for Ontario in 1990. For ease of calculation and consistency in tables, we have used as a working definition a threshold of \$65,800, the cut-off point for the top 5% of Ontarians.

Let us now place this definition in the context of the distribution of income in Ontario. Figure 1 shows the distribution of income for all Ontario tax filers in the chart on the left, and on the right side an expanded view of the top 5% of Ontarians, or those with incomes exceeding the three times median income definition (i.e. the bottom bar of the left chart). This chart corresponds to the parade metaphor given at the beginning of the paper. The vertical axis in the left chart divides the tax filing population into 20 groups of equal size. The horizontal axis then shows the mean income of each 1/20th group relative to the mean income of all filers. For example, the richest 5% of filers had in excess of four times the mean income. As the right hand chart shows, the top 0.25% of filers had incomes that average over 20 times the average for all filers.

### III Ontario Tax Filers in 1990

Having defined high income Ontarians, this section analyzes them from three points of view. The first, Demographic Profiles, compares the distribution and average incomes of high income filers with non-high income filers by age, sex, marital status and occupation. Next, tax rates are examined. Thirdly, we look at the income and tax profiles of Ontarians.

#### Demographic Profiles

Table 2 looks at tax filers across three dimensions: sex, marital status and age. The percentages within each of these breakdowns sum vertically to 100. The column structure is repeated throughout much of the analysis and warrants some explanation here. The table is divided into two groups of four columns each, one group for the percentage distribution of filers and one group for their average incomes. The four columns within each group show four different segments of filers, labelled Quantile Income Group. The first two columns split the population at the 95th percentile. The lower income 95% of filers are in the first of these columns, and the top 5% in the second. The next two columns show progressively better off subsets of the top 5%: first the top 1% and then the top 0.1%. The rows of Table 2 shows three of the characteristics studied in this paper (sex, marital status, and age). So, for example, Individuals aged 25-44 represent 46.6% of the bottom 95% of tax filers in 1990 and 40.6% of the high income group. The first row of the Percent Population

Dans ce contexte, et de façon plutôt arbitraire, nous allons utiliser une définition relative du revenu élevé, soit environ le triple du revenu médian, ce qui donne un seuil de 66 000 \$ pour l'Ontario en 1990. De fait, afin de faciliter les calculs et d'assurer la cohérence des tableaux, nous avons fixé à 65 800 \$ le seuil d'inclusion de la tranche de 5 % des Ontariens les plus riches.

Nous allons maintenant situer cette définition dans le contexte de la répartition des revenus en Ontario. Dans la figure 1, le graphique gauche présente la répartition des revenus pour l'ensemble des déclarants ontariens, tandis que le graphique droit donne une image agrandie de la tranche de 5 % des Ontariens les plus riches, c'est-à-dire ceux dont le revenu dépasse le triple du revenu médian (la barre inférieure du graphique gauche). Ce graphique correspond à la métaphore du défilé que nous avons présentée dans l'introduction. L'axe vertical du graphique gauche divise la population des déclarants en vingt groupes de taille égale. L'axe horizontal montre ensuite le revenu moyen de chacun de ces groupes par rapport au revenu moyen de l'ensemble des déclarants. Par exemple, les déclarants les plus riches (5 %) avaient un revenu dépassant le quadruple du revenu moyen. Comme le montre le graphique droit, la tranche de 0.25 % des déclarants les plus riches avait un revenu moyen dépassant de vingt fois la moyenne de l'ensemble des déclarants.

### III Déclarants ontariens en 1990

Ayant établi qui sont les Ontariens à revenu élevé, nous allons les analyser sous trois aspects. Le profil démographique compare la répartition et le revenu moyen des déclarants à revenu élevé avec les autres déclarants selon l'âge, le sexe, l'état civil et la profession. Notre analyse porte ensuite sur les taux d'imposition, avant de dresser les profils du revenu et des impôts des Ontariens.

#### Profil démographique

Le tableau 2 divise les déclarants selon trois dimensions : le sexe, l'état civil et l'âge. Pour chacune de ces dimensions, la somme des pourcentages de la colonne donne 100. La structure des colonnes se répète durant une bonne partie de l'analyse et mérite donc une explication. Le tableau est divisé en deux blocs de quatre colonnes, l'un présentant la répartition en pourcentage des déclarants et l'autre, le revenu moyen. Les quatre colonnes de chaque bloc montrent quatre segments différents des déclarants, appelés les quantiles de revenu. Les deux premières colonnes divisent la population au 95<sup>e</sup> percentile du revenu. Ainsi, la première colonne concerne les 95 % des déclarants ayant un revenu moins élevé et la deuxième, la tranche supérieure de 5 %. Les deux colonnes suivantes montrent des sous-ensembles de la deuxième tranche qui sont de plus en plus riches : d'abord le groupe de 1 % les plus riches, puis le groupe de 0.1 % les plus riches. Les lignes du tableau 2 concernent trois des caractéristiques étudiées, à savoir le sexe, l'état civil et l'âge. Par exemple, en 1990, les particuliers âgés de 25 ans à 44 ans représentaient 46.6 % du groupe des déclarants à revenu moins élevé (95%) et 40.6 % des

Table 2

**Distribution and Mean Incomes of Individual Tax Filers by Income Group, Age, Sex and Marital Status, Ontario, 1990**

Tableau 2

**Répartition et revenu moyen des déclarants selon le groupe de revenu, l'âge, le sexe et le statut matrimonial, Ontario, 1990**

	Percent Population by Quantile Income Group				Average Income (\$000's) by Quantile Income Group			
	Répartition de la population en pourcentage par quantiles de revenu				Revenu moyen (\$000's) par quantiles de revenu			
	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1
	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1
<b>All - Tous (000's)</b>	<b>6,318</b>	<b>332.4</b>	<b>66.5</b>	<b>6.6</b>	<b>23</b>	<b>125</b>	<b>286</b>	<b>1,002</b>
<b>Sex - Sexe</b>								
Male - Hommes	49.5	80.6	85.0	87.2	27	128	291	1,025
Female - Femmes	50.5	19.4	15.0	12.8	19	112	261	840
<b>Marital Status - Statut matrimonial</b>								
Single - Célibataire	46.4	22.4	16.8	16.6	19	114	279	958
Married - Marié	53.6	77.6	83.2	83.4	26	128	288	1,010
<b>Age - Âge</b>								
0-24	15.1	0.4	0.5	0.5	12	129	265	844
25-44	46.6	40.6	35.6	24.5	26	112	251	927
45-64	24.2	46.9	49.0	56.2	27	131	304	1,027
65 +	14.1	12.0	15.0	18.9	20	144	315	1,028

Source: Special Tabulations, 1990 Greenbook file.

Source: Calculs spéciaux, Le livre vert, 1990.

group gives the estimated population in thousands. The second set of four columns present average incomes.

In general, high income filers tend to be middle-aged, and married men. Men dominate the high income tax filing population, accounting for 87.2% of the top 0.1 percent. Married filers also dominate the high income group, representing 83.4% of those filers. Younger individuals are relatively rare among the top 5%, which is dominated by those over age 44. Similarly, average incomes increase with age among the top five percent. The average incomes among high income males, elderly (and the 45-64 group), and married filers are the highest of their respective sex, age, and marital status groups – over \$125,000 in each case.

Looking at income by occupation (Table 3), business employees dominate every income group. They comprise 52.9% of the top 0.1 percent group (about 3,500 individuals), and are likely to be top executives. Government employees are the second largest group both below and above the 95th percentile; however, few remain above the 99th percentile. Other occupations which have lower representation among the higher income segments of the population include farmers/fishermen, pensioners,

déclarants à revenu élevé. La première ligne de la population en pourcentage correspond à la population estimative en milliers. Le deuxième bloc de quatre colonnes porte sur les revenus moyens.

En général, les déclarants à revenu élevé sont des hommes mariés d'âge moyen. Les hommes dominent la population des déclarants à revenu élevé, car ils figurent pour 87.2 % du groupe de 0.1 %. Il en est de même des déclarants mariés, car ils représentent 83.4 % de ce même groupe. Il y a peu de jeunes parmi les 5% les plus riches; ce sont les personnes de plus de 44 ans qui dominent. De même, le revenu moyen augmente avec l'âge dans ce groupe. Ainsi, le revenu moyen des déclarants à revenu élevé, soit ceux masculins, âgés (et de 45 à 64 ans) et mariés est le plus élevé de leur groupe respectif, soit le sexe, l'âge et l'état civil; il dépasse 125 000 \$ dans chaque cas.

D'après la profession (tableau 3), les employés d'entreprises dominent chaque groupe de revenu. Ils représentent 52.9 % des 0.1 % les plus riches; on compte environ 3 500 personnes, probablement des cadres supérieurs. Les fonctionnaires forment le deuxième groupe en importance tant au-dessous qu'au-dessus du 95<sup>e</sup> percentile; cependant, il y en a très peu au-delà du 99<sup>e</sup> percentile. Parmi les professions moins présentes dans les segments de la population à revenu élevé, mentionnons les agriculteurs et les pêcheurs, les retraités et les autres. Ceux qui exercent une



Table 3

**Distribution and Mean Incomes of Individual Tax Filers by Occupational Group, Ontario, 1990<sup>1</sup>**

Tableau 3

**Répartition et revenu moyen des déclarants selon la profession, Ontario, 1990<sup>1</sup>**

	Percent Population by Quantile Income Group				Average Income (\$000's) by Quantile Income Group			
	Répartition de la population en pourcentage par quantiles de revenu				Revenu moyen (\$000's) par quantiles de revenu			
	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1	0-95	Top 5/	Top 1	Top 0.1
	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1
Business Employee – Salariés du secteur commercial	50.9	48.3	42.7	52.9	25	124	313	1,080
Government <sup>2</sup> – Salariés du secteur non commercial <sup>2</sup>	16.3	19.7	3.2	--	32	83	165	--
Farm/Fish – Agriculture et pêcheries	0.8	0.4	0.2	--	17	107	283	--
Accountants – Comptables	0.0	0.6	0.9	--	31	127	195	--
Doctors, Dentists – Médecins et dentistes	0.1	4.9	14.0	4.1	37	165	214	593
Notary, Lawyers – Notaires et avocats	0.1	1.7	4.2	2.4	34	165	234	682
Other Professional – Autres professions	0.7	1.8	2.2	2.3	22	139	290	999
Investors – Investisseurs	6.6	15.4	26.0	31.0	21	165	305	917
Property Owners – Propriétaires	0.8	1.0	1.8	1.4	15	149	246	884
Pensioners – Retraités	12.5	2.8	0.9	--	18	87	196	--
Others – Autres	11.3	3.5	3.9	5.1	10	144	349	1,239
<b>All – Tous</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>23</b>	<b>125</b>	<b>286</b>	<b>1,002</b>

<sup>1</sup> Self reported occupation from income tax returns.

<sup>1</sup> Travailleurs autonomes selon les rapports d'impôt.

<sup>2</sup> Government includes federal/provincial/municipal employees, teachers, institutions, and crown corporations.

<sup>2</sup> Le secteur non commercial comprend les salariés des administrations municipales, provinciales et fédérale, les enseignants, les employés des institutions et des entreprises de la couronne.

**Note:** Sample size less than 25. If the sample size of a particular cell in any of the tables is 25 then the information for that cell is suppressed.

**Nota:** Échantillon de taille inférieure à 25. Si la taille de l'échantillon d'une cellule des tableaux est inférieure à 25, alors l'information est supprimée.

**Source:** Special Tabulations, 1990 Greenbook file.

and others. Professionals are an insignificant proportion of the lower income groups, while they make up a significant share of the rich; indeed, over 72% of doctors and lawyers are in the top 5%. Investors are also more concentrated at the top. Investors show a four-fold increase in proportional representation, rising from 6.6% of the bottom 95% of tax filers to 31.0% of the top 0.1 group, second only to top business employees.

To lead us into the section on taxes, Figure 2 presents the percentage shares of income and taxes for the four income groups. The shares are calculated as the ratio of total income or taxes for each income group to total income or taxes for all Ontarians. The bottom 95% of tax filers receive 77.8% of the income and pay 69.2% of the taxes while the top 5% receive the remaining 22.2% of all income and pay 30.8% of all taxes. Note that the ratio of taxes to total income rises steadily with higher income groups.

profession libérale constituent un élément négligeable des groupes à faible revenu, tandis qu'ils représentent un pourcentage important des groupes fortunés; en effet, plus de 72% des médecins et des avocats se retrouvent dans la tranche supérieure de 5%. De même, on retrouve beaucoup plus d'investisseurs chez les plus riches. Leur proportion quadruple, car elle passe de 6.6 % dans le groupe de 95 % des déclarants à 31.0 % de la tranche supérieure de 0.1 %. Seuls les employés d'entreprises sont plus nombreux au sommet que les investisseurs.

En préparation de la section sur les impôts, nous présentons dans la figure 2 les parts relatives du revenu et des impôts pour les quatre groupes de revenu. Ces parts correspondent au rapport entre le total des revenus ou des impôts pour chaque groupe et le total des revenus ou des impôts pour l'ensemble des Ontariens. Le groupe de 95 % des déclarants reçoit 77.8 % du revenu et paye 69.2 % des impôts, tandis que le groupe de 5 % reçoit 22.2 % des revenus et paye 30.8 % des impôts. On notera que le rapport entre les impôts et le revenu total progresse régulièrement d'un groupe de revenu à l'autre.

## Effective Tax Rates

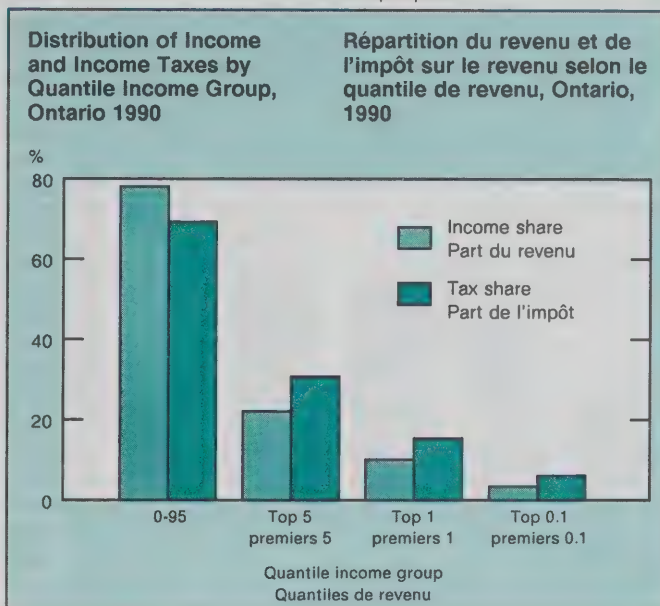
Tax rates are one important indicator of the fairness of a tax system. There are a number of different tax rates which can be examined. *Nominal* tax rates are the rates provided in legislation. The current statutory federal personal income tax rates of .17, .26 and .29 are nominal rates. A *marginal* tax rate is the rate at which additional income is taxed (i.e. how much tax is payable on an additional dollar of income). We will be focusing on *effective* tax rates in this analysis, which are calculated as the ratio of the taxes paid to the total income of an individual or group.

The general progressivity of the personal income tax system was roughly indicated by Figure 2 above. This is shown more directly in Figure 3 below. There are five sets of bars, one for each quantile income group, and one for all filers. The height of the bars are the effective tax rate (ETR) or the proportion of total income paid in taxes. Tax rates are clearly greater in the higher income groups. The two bars show two different ways in which ETRs may be calculated, and, as can be seen, with somewhat different results. The first of the two bars is calculated using the more common approach of dividing *total* taxes paid by all filers in the group by their corresponding *total income*. Thus, according to this method 20.6% of all income for the lower and middle income population is paid out in income taxes. The second bar is calculated by first computing for each individual filer the ratio of taxes to total income, and then averaging these individual ETRs. This gives the average ETR across individuals and results in lower effective tax rates. For example, lower and middle income tax filers paid 14.9% of their income to taxes. The key difference is that in the first case the effective tax rate is weighted by income, and in the second case by population. We shall use the latter method in the rest of the analysis. Either way, however, Figure 3 shows a generally progressive structure of effective federal plus Ontario tax rates. From an average of 14.9%, the rates climb with income to 30.6%, 33.6%, and finally, 37.0%.

The ETRs in Figure 3 may still seem low, averaging well under 20% overall and about 30% for the richest 5% group, especially when compared to the statutory marginal tax rate of 50.2% for Ontario residents in 1990. It is critical, however, to keep in

Chart 2

Graphique 2



## Taux d'imposition réel

Le taux d'imposition constitue un bon indicateur de l'équité du régime fiscal. Il est possible d'examiner différents genres de taux. Le taux *nominal* est fixé dans la législation. Selon la loi fédérale, l'impôt sur le revenu des particuliers comporte actuellement trois taux nominaux: 0.17, 0.26 et 0.29. Le taux d'imposition *marginal* désigne le taux applicable au revenu additionnel (c'est-à-dire l'impôt qui est payé sur chaque dollar supplémentaire). Pour les besoins de notre analyse, nous allons utiliser le taux d'imposition *réel*, qui correspond au rapport entre les impôts payés et le revenu total d'un particulier ou d'un groupe.

Le caractère progressif de l'impôt sur le revenu des particuliers ressortait en gros de la figure 2 ci-dessus. Il est encore plus évident dans la figure 3. Celle-ci renferme cinq ensembles de barres, soit un pour chaque quantile de revenu et un pour l'ensemble des déclarants. La hauteur des barres correspond au taux d'imposition réel (TIR), c'est-à-dire à la proportion du revenu total qui est payée en impôt. Le taux d'imposition est nettement plus élevé dans les groupes à revenu élevé. Les deux barres illustrent deux façons différentes de calculer le TIR et, comme on peut le constater, les résultats sont quelque peu différents. La première barre est calculée d'après la méthode la plus courante : le *total* des impôts payés par tous les déclarants du groupe est divisé par leur *revenu total* correspondant. Ainsi, selon cette méthode, 20.6 % de tous les revenus des personnes à revenu faible ou moyen sont payés en impôts. Quant à la deuxième barre, on établit d'abord le rapport entre les impôts et le revenu total pour chaque déclarant, puis on détermine la moyenne des TIR individuels. Ce calcul donne le TIR moyen pour l'ensemble des particuliers et se traduit par un taux d'imposition réel moindre. Par exemple, les déclarants à revenu faible ou moyen ont versé 14.9 % de leur revenu en impôts. L'écart est surtout dû au fait que le taux d'imposition réel est pondéré par le revenu dans le premier cas et par la population dans le deuxième. Nous allons employer ici la deuxième méthode. De toute manière, la figure 3 démontre le caractère progressif du taux d'imposition réel combinant le fédéral et l'Ontario. À partir d'une moyenne de 14.9 %, les taux augmentent avec le revenu, passant à 30.6 %, à 33.6 % et enfin à 37.0 %.

Les TIR de la figure 3 peuvent sembler faibles, avec une moyenne générale située nettement au-dessous de 20 % pour l'ensemble des déclarants et aux alentours de 30 % pour le groupe à revenu élevé (5 %), en particulier lorsqu'on les compare au taux d'imposition marginal réglementaire de

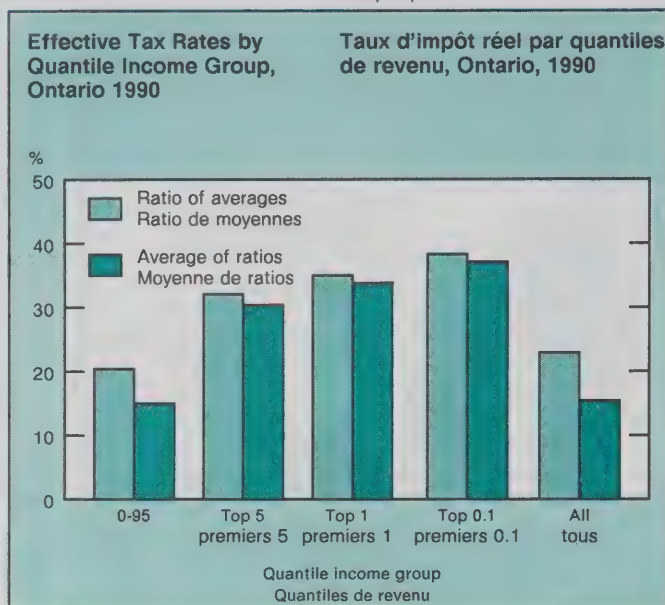


mind the difference between average and marginal tax rates. As well, sales, excise, and property taxes are excluded.

Table 4 presents average effective tax rates by occupation. The lowest effective rates among the high income groups are for investors, who pay on average 24.2% in the high income group. This is likely due to the more favourable tax treatment accorded investment income compared to labour income. Conversely, recipients of labour income (business employees and certain professionals) all have the highest tax rates.

Chart 3

Graphique 3



50.2 % pour les résidents ontariens en 1990. Or, il faut bien garder en mémoire la différence entre le taux moyen et le taux marginal. En outre, les impôts fonciers et les taxes d'accise et de vente sont exclues.

Le tableau 4 présente le taux d'imposition réel moyen selon la profession. Dans tous les groupes à revenu élevé, ce sont les investisseurs qui ont le taux réel le plus faible, car ils payent en moyenne 24.2 % de leur revenu en impôts. Cela est probablement dû au traitement fiscal plus favorable qui est accordé au revenu de placement comparativement au revenu du travail. À l'opposé, ceux qui touchent un revenu du travail (les employés d'entreprises et certains professionnels) sont assujettis aux taux d'imposition les plus élevés.

Table 4

**Effective Tax Rates of All Individuals by Occupation and Quantile Income Group, Ontario, 1990**

Tableau 4

**Taux réels d'impôt de tous les particuliers selon la profession et le quantile de revenu, Ontario, 1990**

Occupation Profession	Effective Tax Rate/Quantile Income Group Taux réel d'impôt/Quantiles de revenu			
	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1
	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1
Business Employee - Salariés du secteur commercial	17.5	32.1	37.5	41.5
Government - Salariés du secteur non commercial	20.2	31.1	36.0	--
Farm/Fish - Agriculture et pêcheries	9.4	25.6	23.6	--
Accountants - Comptables	15.1	30.2	32.9	--
Doctors, Dentists - Médecins et dentistes	20.7	33.8	36.4	40.1
Notary, Lawyers - Notaires et avocats	19.7	33.8	36.5	40.0
Other Professional - Autres professionnels	13.6	32.0	36.3	40.9
Investors - Investisseurs	11.7	24.2	24.9	27.7
Property Owners - Propriétaires	10.8	28.5	33.3	35.7
Pensioners - Retraités	7.2	29.2	35.2	--
Others - Autres	6.4	30.1	33.5	40.5
<b>All - Tous</b>	<b>14.9</b>	<b>30.6</b>	<b>33.6</b>	<b>37.0</b>

-- Sample size less than 25.

-- Taille de l'échantillon inférieure à 25.

Source: Special Tabulations, 1990 Greenbook file.

Source: Calculs spéciaux, Le livre vert, 1990.

As a reflection of the general progressivity of the tax system, occupations with above average ETRs are the same occupations which had above average incomes (see Table 4). However, this is not always true for the high income filers: accountants, investors, and others have above average incomes and below average ETRs.

As noted earlier, an important source of variation in ETRs is differential access to or use of various deductions and tax credits. Through these tax provisions, 225 people in the top 0.1% had effective tax rates of 10% or lower, of which 75 had reduced their ETRs to 1% or lower. While most striking at high levels of income, there are individual tax filers at all income levels who experience these low rates. For example, of the 50% of filers with the highest incomes, about 4% had ETRs below 10%, partly due to their more diverse sources of income increasing their access to tax credits and exemptions. However, nearly one in ten of the richest 1% of all filers had ETRs below 10%.

### Income and Tax profiles

This section examines the composition of income and the use of deductions and tax credits. Table 5 has two sets of four columns. On the left hand side is the share of total income by income source. For example, 74.5% of total income in the lower and middle income group was employment income (wages, commissions and gratuities). The last four columns give the percent of filers reporting income from each particular source.

Wages and salaries form the majority of total income in all four income groups. Self-employment income shows the most dramatic relative increase in importance, rising from 2.5% for the non-high income population to 12.1% for high incomes and 17.2% for the top one percent. Professional income forms the lion's share of self employment income but does decline somewhat in importance at the highest of incomes. Business income on the other hand, increases in relative importance for the top 0.1%. Not surprisingly, investment income also shows an increased role for high income earners. While dividends and capital gains are a relatively small 10% of investment income for non-high income filers, they form 65% of investment income for the top 0.1%.

The second part of the table, which reports the percentage of tax filers reporting income from various sources, supports the percentage share numbers. The dip in the reporting of employment income for the top 1% is offset by the increase in self employment income. A key feature of the table is that it shows how higher income groups more often report multiple sources of income. This is seen directly in the bottom portion of the table, as the percentage of filers simultaneously reporting employment, self-

Reflétant le caractère progressif du régime fiscal, les professions dont les TIR dépassent la moyenne sont les mêmes qui reçoivent des revenus supérieurs à la moyenne (tableau 4). Cette règle ne s'applique toutefois pas à tous les déclarants à revenu élevé. Les comptables, les investisseurs et les autres ont un revenu supérieur à la moyenne mais un TIR inférieur à la moyenne.

Les fluctuations des TIR, rappelons-le, sont imputables en grande partie aux différences dans l'utilisation, éventuelle ou réelle, des déductions et des crédits d'impôt. Grâce à ces dispositions, 225 personnes dans le groupe de 0.1 % avaient un taux d'imposition réel de 10 % ou moins, et 75 d'entre elles avaient ramené leur TIR à 1 % ou moins. Bien que le phénomène soit frappant lorsque le revenu est élevé, on observe à tous les niveaux de revenu des déclarants qui jouissent de taux faibles. Par exemple, parmi les 50 % les plus fortunés, environ 4% des déclarants avaient un TIR inférieur à 10 %, en partie à cause de la diversité des sources de revenu et donc de la possibilité accrue de recourir à des crédits et des déductions. Par contre, près d'une personne sur dix se trouvant dans le groupe de 1 % les plus riches avait un TIR inférieur à 10 %.

### Profil du revenu et des impôts

Nous allons maintenant examiner la composition du revenu et l'utilisation des déductions et des crédits d'impôt. Le tableau 5 comporte deux blocs de quatre colonnes. À gauche se trouve la part du revenu total par source de revenu. Par exemple, le revenu d'emploi (salaires, commissions et pourboires) représentait 74.5 % du revenu total dans le groupe des revenus faibles ou moyens. Les quatre dernières colonnes donnent le pourcentage de personnes déclarant un revenu provenant de chaque source en particulier.

Les salaires constituent la plus grande part du revenu total des quatre groupes. Le revenu d'un travail indépendant affiche la progression la plus marquée, passant de 2.5 % des revenus faibles ou moyens à 12.1 % des revenus élevés et à 17.2 % des revenus très élevés (1 %). Le revenu professionnel a la part du lion du revenu d'un travail indépendant, mais son importance diminue quelque peu chez les plus fortunés. Le revenu d'entreprise, d'autre part, augmente en importance dans le groupe de 0.1 %. Fait non surprenant, le revenu de placement joue un rôle de plus en plus grand chez ceux qui ont un revenu élevé. Alors qu'ils représentent un pourcentage relativement faible (10 %) des revenus de placement des déclarants ayant un revenu faible ou moyen, les dividendes et les gains en capital constituent 65 % des revenus de placement pour le groupe de 0.1 %.

Le deuxième bloc du tableau, qui concerne le pourcentage de particuliers déclarant un revenu de diverses sources, confirme les parts relatives. La baisse du revenu d'emploi déclaré par le groupe de 1 % est annulée par la hausse du revenu d'un travail indépendant. Ce tableau sert tout particulièrement à montrer que les groupes à revenu plus élevé déclarent plus souvent des sources multiples de revenu. C'est ce qu'on peut constater dans la partie inférieure du tableau, car le pourcentage de personnes déclarant à la fois un revenu d'emploi, un revenu de travail



Table 5

Percentage Shares of Total Income by Source and Percentage of Filers Reporting Different Types of Income by Quantile Income Group, Ontario, 1990

Tableau 5

Parts en pourcentage du revenu total selon la source et Pourcentage des particuliers ayant déclaré différents types de revenu selon le quantile de revenu, Ontario, 1990

	Percent Share of Total Income/ Quantile Income Group				Percent of Filers Reporting/ Quantile Income Group			
	Part en pourcentage du revenu total/ Quantiles de revenu				Pourcentage des déclarants/ Quantiles de revenu			
	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1
	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1
<b>Employment – Emploi</b>								
Sub-total – Sous-total	74.5	58.6	47.7	54.3	73.0	80.0	69.1	82.5
<b>Investment – Investissement</b>								
Interest – Intérêt	7.4	9.9	10.5	10.9	53.9	84.2	90.9	96.4
Partnership – Associé	-0.1	-0.5	-0.7	-0.9	0.4	8.7	22.1	31.9
Dividends – Dividendes	0.7	5.1	7.4	9.5	7.9	38.0	52.1	65.8
Capital Gains – Gains de capital	0.6	8.2	12.2	11.9	2.7	20.8	36.1	45.0
Other – Autres	4.2	3.0	1.9	1.3	18.2	29.4	33.2	38.3
Sub-total – Sous-total	12.9	25.8	31.4	32.7	58.8	90.2	95.2	98.9
<b>Self-Employment – Travailleurs autonomes</b>								
Business – Entreprises	1.3	1.2	1.3	2.2	6.1	6.6	7.5	13.5
Professional – Professionnels	0.8	10.5	15.5	6.0	1.4	13.5	26.2	14.5
Other – Autres	0.3	0.5	0.3	0.2	2.1	3.7	5.5	4.9
Sub-total – Sous-total	2.5	12.1	17.2	8.4	9.4	22.4	35.8	29.7
Transfers – Transferts	8.7	1.2	0.6	0.2	65.3	54.3	58.4	53.7
Alimony & Other – Pensions et autres	1.4	2.4	3.1	4.4	12.3	22.3	32.0	34.4
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Multiple Income Sources – Sources de revenu multiples								
Employment or Self Employment and Investment – Salariés ou travailleurs autonomes et investisseurs					39.7	74.8	76.8	84.7
Employment and Self Employment and Investment – Salariés, travailleurs autonomes et investisseurs					1.3	6.1	9	10.9

Source: Special Tabulations, 1990 Greenbook file.

Source: Calculs spéciaux, Le livre vert, 1990.

employment, and investment income rises from 1.3% of the non-high income group to 10.9% of the very top group.

Table 6 is similar in structure to Table 5, but focuses on income tax and credits. The use of deductions and credits reflects more people reporting investment income in higher income groups and investment income accounting for a greater proportion of total income among those with higher incomes. Carrying charges, capital gains exemptions and

indépendant et un revenu de placement passe de 1.3% dans le groupe à revenu faible ou moyen à 10.9 % dans le groupe le plus riche.

Le tableau 6 est structuré de la même manière que le tableau 5, mais il met l'accent sur l'impôt et les crédits d'impôt. À en juger par le recours aux déductions et aux crédits, ceux qui déclarent des revenus de placement sont plus nombreux au sein des groupes à revenu élevé, et les revenus de placement représentent un plus fort pourcentage du revenu total chez les plus fortunés. Les frais financiers, les

Table 6

**Percentage Share of Deductions and Tax Credits and Percentage of Filers Reporting by Quantile Income Group, Ontario, 1990**

Tableau 6

**Part en pourcentage des déductions et des crédits d'impôt et Pourcentage des déclarants par quantile de revenu, Ontario, 1990**

	Percent Share of Deductions or Tax Credits/ Quantile Income Group				Percent of Filers Reporting/ Quantile Income Group			
	Part en pourcentage des déductions ou crédits d'impôt/Quantiles de revenu				Pourcentage des déclarants/ Quantiles de revenu			
	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1	0-95	Top 5	Top 1	Top 0.1
	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1	0-95	Premiers 5	Premiers 1	Premiers 0.1
<b>Deductions - Déductions</b>								
RPP - RPA	22.0	7.4	1.3	0.3	18.3	31.4	12.4	7.1
RRSP - REER	38.4	22.1	14.3	6.0	22.0	58.5	68.2	69.4
Carrying Charges - Frais reportés	6.1	18.9	25.7	37.9	16.0	53.0	60.4	69.6
Capital Gains Exemption - Exemptions de gains de capital	6.3	34.4	43.2	42.8	2.0	14.5	22.6	26.0
Capital Gains Exclusion - Exclusions de gains de capital	2.7	16.7	22.6	29.9	2.7	20.8	36.1	45.0
Dividend Gross Up - Dividendes	-3.0	-10.3	-13.7	-23.7	7.9	38.0	52.1	65.8
Other - Autres	27.5	10.7	6.7	6.9	32.0	41.6	29.6	25.6
<b>Total - Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>56.2</b>	<b>96.0</b>	<b>97.2</b>	<b>97.5</b>
<b>Tax Credits - Crédits d'impôt</b>								
Charity & Gifts - Dons de charité et autres	2.5	13.1	17.4	21.1	31.1	72.1	76.6	78.0
Federal Political - Partis politiques fédéraux	0.0	0.1	0.1	0.1	0.5	3.2	5.6	8.6
Investment Credit - Crédits à l'investissement	0.0	0.2	0.5	0.6	0.0	0.1	0.4	0.4
Dividend Credit - Crédits de dividendes	1.7	34.0	55.7	70.7	7.1	37.1	50.4	64.0
Personal & Other Credits - Personnels et autres	95.7	52.6	26.2	7.5	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Total - Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Source: Special Tabulations, 1990 Greenbook file.

Source: Calculs spéciaux, Le livre vert, 1990.

exclusions, and the dividend tax credit show large increases for the high income group. The RPP, RRSP and Other deductions and the personal non-refundable credits represent the overwhelming bulk of 'write-offs' for most people, but comprise only a small percentage of deductions and credits for high income Ontarians.

There is significant difference in the income and tax profiles between men and women. Men's investment income as a share of total income rises two and one half times between the non-high income group and the top 0.1 group, while the women's share more than quadruples from 15% to over 60%. This pattern is similar for the capital gains deduction and the dividend tax credit. These trends suggest that investment income is being split between high income spouses (recall the high proportion of married filers in the high income population).

exemptions et les exclusions au titre des gains en capital ainsi que le crédit d'impôt pour dividendes augmentent de façon marquée au sein du groupe à revenu élevé. Si les déductions pour RPA, REER et autres et les crédits personnels non remboursables sont utilisés le plus souvent, ils ne constituent qu'un faible pourcentage des déductions et des crédits dans le cas des Ontariens fortunés.

Il existe une différence importante entre le profil d'imposition des hommes et des femmes. Chez les hommes, la part du revenu de placement dans le revenu total est une fois et demi plus élevée dans le groupe de 0.1 % que dans le groupe à revenu faible ou moyen, tandis que chez les femmes, elle a plus que quadruplé, passant de 15 % à plus de 60 %. Il en est de même dans le cas de la déduction pour gains en capital et du crédit d'impôt pour dividendes. Ces tendances laissent supposer que les revenus de placement sont fractionnés entre les conjoints ayant un revenu élevé (rappelons la forte proportion de déclarants mariés parmi la population de personnes à revenu élevé).



## Ontario Tax Filers in 1990: Summary

High income filers in Ontario tend to be middle-aged, married men. Business and government employees make up about two-thirds of all income groups. The proportion of investors more than doubles in the high income group. Business employees account for more than one-half of the top 0.1% income group, with investors making up another 31%.

The general progressivity of the income tax system is reflected in the high income earners receiving 22% of all income and paying 31% of the taxes. Effective tax rates experienced by high income filers are close to three times those of the rest of the population. High income filers show more multiple income sources as income increases. They therefore make correspondingly higher use of the investment related deductions and tax credits.

## IV High Income Population Over Time

Up until now, this study has been static, taking a picture of the distribution of income and taxes at one point in time. However, it is also important to look at the dynamics of income over time to find out if the 'rich' are the same group of people every year, or whether there is a high level of churning between the different income strata in society. The amount of this churning is important for our society's perception of whether the cards are stacked in some sense in favour of the rich and the degree of opportunity for others to become well-off. One of the justifications for high salaries for some is that it compensates for the risk of a sharp drop in income soon after. Finally, the variability of income can affect the effective tax rates calculated in this study through income-averaging.

The database used for this portion of the analysis is the Longitudinal Administrative Database (LAD). The specific sample used in the analysis consists of all individuals who were present in the 1982 sample and had greater than three times median individual income in any one of the five years covered by the LAD.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> For these purposes, median individual income is taken from the Survey of Consumer Finance, (SCF) and determined with respect to all individuals having positive income in the relevant year. The three times median cut-offs for the years 1982-86 were thus (in current dollars): \$36,300, \$36,600, \$37,900, \$40,400, and \$43,200. Note that high income defined in this way is 35 to 45% lower than the definition used in the Greenbook portion of the analysis, partly because the SCF includes non-filing individuals.

## Déclarants ontariens en 1990 : récapitulation

Les déclarants à revenu élevé en Ontario sont généralement des hommes mariés d'âge moyen. Les employés d'entreprises et les fonctionnaires représentent environ les deux tiers de tous les groupes de revenus. Les investisseurs, pour leur part, sont deux fois plus nombreux dans le groupe des personnes à revenu élevé. Les employés d'entreprises représentent plus de la moitié du groupe de 0.1 % le plus riche, en regard de 31 % pour les investisseurs.

Le caractère progressif du régime fiscal ressort du fait que les personnes à revenu élevé reçoivent 22 % de l'ensemble des revenus et payent 31 % de l'ensemble des impôts. Les taux d'imposition réels auxquels sont assujettis les déclarants à revenu élevé sont près du triple de ceux touchant le reste de la population. Chez les déclarants à revenu élevé, les sources de revenus se multiplient à mesure que le revenu augmente. Ils ont donc davantage recours aux déductions et aux crédits d'impôt liés aux placements.

## IV Analyse historique de la population à revenu élevé

Notre analyse a revêtu jusqu'ici un caractère statique, brossant un tableau de la répartition du revenu et des impôts à un moment donné. Or, il convient également d'examiner la dynamique des revenus dans le temps afin de déterminer si la composition du groupe des personnes «fortunées» est la même année après année ou s'il y a un fort roulement - un va-et-vient marqué - entre les différentes couches de revenu. L'ampleur de ce roulement permet de juger si, dans notre société, les jeux sont faits en faveur des riches et dans quelle mesure les autres ont la possibilité de faire fortune. De même, pour justifier les salaires élevés versés à certaines personnes, on invoque le fait qu'ils compensent le risque d'une chute brutale des revenus peu de temps après. Enfin, la variabilité des revenus peut influencer sur les taux d'imposition réels que nous avons calculés et ce, à cause de l'étalement des revenus.

Pour cette partie de l'analyse, nous avons fait appel à la Base de données administratives longitudinales (BDAL). L'échantillon que nous utilisons comprend toutes les personnes qui faisaient partie de l'échantillon de 1982 et dont le revenu était plus du triple du revenu individuel médian au cours de l'une des cinq années visées par la BDAL.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Pour les besoins de l'analyse, le revenu individuel médian est tiré de l'Enquête sur les finances des consommateurs (EFC) et est calculé pour tous les particuliers ayant un revenu positif au cours de l'année concernée. Le seuil d'inclusion (triple de la médiane) pour les années 1982 à 1986 s'établissait comme suit (en dollars courants) : 36 300 \$, 36 600 \$, 37 900 \$, 40 400 \$ et 43 200 \$. On notera que cette définition du revenu élevé est inférieure de 35 à 45% à celle employée dans la partie de l'analyse qui est basée sur le Livre vert, à cause notamment du fait que l'EFC englobe les particuliers n'ayant pas produit de déclaration de revenus.

Table 7 first provides a view of high income dynamics by showing the number of years of high income for those in the sample (remembering that all individuals who ever had high income over the 1982-86 period are included in the data). A full 25.8% of the "high income" individuals met the working definition of high income (three times median income) in only one year out of five. On the other hand, one-third of the sample had high income throughout the entire period.

Table 7

### High Income Dynamics: Years of Having a High Income

	High Income (Three Times Median)		Very High Income (Five Times Median)	
	Revenu élevé (Trois fois la médiane)		Revenu très élevé (Cinq fois la médiane)	
	Percent of Population	METR of Group	Percent of Subsample	METR of Group
	Pourcentage de la population	TIRM du groupe	Pourcentage du sous-échantillon	TIRM du groupe
1 Year - an	25.8	0.19	39.9	0.20
2 Years - ans	14.1	0.20	15.7	0.23
3 years - ans	12.7	0.23	11.2	0.25
4 Years - ans	13.6	0.23	10.6	0.26
All 5 Years - Toutes les 5 années	33.8	0.26	22.6	0.31
Total	100.0	0.22	100.0	0.24
Estimated Population - Population estimée	72,200		16,000	

These findings can be compared to the dynamics at the opposite end of the income distribution using figures reported by the Economic Council of Canada. In general, there is somewhat more stability at the top of the income spectrum than at the bottom. About one-quarter of the high income population were there briefly, compared to about one-third for the low income. On the other hand, about one-third of the rich were persistently so in all five years, while less than one-quarter of the poor had continuously low income for the five year interval covered by the data. Again, while the stability in incomes is somewhat greater for high than for low income filers, the majority (at least two-thirds of high income filers) fluctuated in and out of high income at least once in five years.

Le tableau 7 illustre d'abord la dynamique des revenus élevés en indiquant le nombre d'années au cours desquelles les membres de l'échantillon ont eu un revenu élevé (se souvenir que tous les particuliers qui ont eu un revenu élevé à un moment donné pendant la période allant de 1982 à 1986 sont pris en compte). Ainsi, 25.8 % des personnes à «revenu élevé» ont répondu à notre définition du revenu élevé (le triple du revenu médian) pendant une seule année sur les cinq. D'autre part, le tiers des membres de l'échantillon ont eu un revenu élevé durant toute la période.

Tableau 7

### Dynamique du revenu élevé: Longévité du revenu élevé

Ces constatations peuvent être comparées à la situation observée à l'autre extrême et qui se dégage des chiffres publiés par le Conseil économique du Canada. En général, on note une plus grande stabilité au sommet de l'échelle des revenus qu'à la base. Environ le quart de la population à revenu élevé en a fait partie pendant une courte période; dans le cas de la population à faible revenu, la proportion correspondante se chiffre au tiers. D'autre part, environ le tiers des personnes fortunées ont fait partie de la population à revenu élevé durant les cinq années, tandis que le revenu de moins du quart des personnes pauvres a été constamment faible pendant les cinq années observées. Ainsi, bien que les revenus soient un peu plus stables chez les déclarants à revenu élevé que ceux à faible revenu, la majorité (au moins les deux tiers) est entrée dans ce groupe et en est sortie au moins une fois pendant les cinq ans.



The second column of Table 7 presents mean effective tax rates ("METRs") by the number of years of high income. The METRs are the average rates over the five year period covered by the data<sup>4</sup>. As expected, rates rise with the duration of high income status since average five-year income also rises. The third and fourth columns repeat these exercises for very high income groups – defined as five times median income, compared to the three times median used to define high income. This group was more volatile, with a considerably higher percentage of those who were very high income for only a year or two, and a smaller percentage having very high income all five years than was the case for the high income classification. Again not surprisingly, METRs rise with the number of years of high income. It is worth noting that only 22.1% of the individuals in the high income sample ever had very high income – most of the rich were never very rich. (Only 5.0% of the individuals in the entire high income sample have very high income in all five years).

The METRs shown are significantly lower than those presented for 1990 due to averaging and lower incomes. It should be noted, however, that income and payroll taxes have risen since the mid-1980s. There have also been income tax increases in Ontario for high income filers from 1991 to 1993 which are not included in this analysis.

For an alternative view of tax rates, Table 8 shows how high income tax filers were distributed across different METR ranges. The first column shows these tax categories for all individuals in the high income sample, the second column restricts the view to those who had high income all five years, and the final set of figures is for those who had very high income throughout. The figures show that most individuals in the sample had average tax rates of between .20 and .30, although the more stable high earners tend to be at higher rates. Indeed, of the "stable very high" group, a full 62.3% were in the highest tax rate category of .30 to .40. On the other hand, some of the exceptions are interesting. For example, 12.3% of those who had very high income in all five years had METRs in the lowest two categories, representing

La deuxième colonne du tableau 7 présente les taux d'imposition réels moyens (TIRM) d'après le nombre d'années de revenu élevé. Le TIRM correspond au taux moyen pour la période de cinq ans visée par les données<sup>4</sup>. Comme prévu, le taux augmente en fonction du laps de temps pendant lequel on a un revenu élevé, étant donné que le revenu quinquennal moyen augmente également. Les troisième et quatrième colonnes présentent les résultats des mêmes calculs effectués cette fois pour les groupes à revenu très élevé, c'est-à-dire ceux dont le revenu est le quintuple du revenu médian (en regard du triple du revenu médian dans le cas du revenu élevé). Les fluctuations sont plus marquées dans ce groupe : un plus fort pourcentage n'a eu un revenu très élevé que pendant un an ou deux, et un pourcentage plus faible a eu un revenu très élevé durant les cinq ans, comparativement au groupe à revenu élevé. Comme on pouvait s'y attendre, le TIRM augmente ici encore en fonction du nombre d'années de revenu élevé. Notons que seules 22.1 % des personnes faisant partie de l'échantillon des revenus élevés ont eu un revenu très élevé à un moment donné. La plupart des personnes fortunées n'ont jamais été très riches (seules 5.0 % des personnes faisant partie de l'échantillon des revenus élevés ont eu un revenu très élevé durant les cinq années).

Les TIRM indiqués sont nettement inférieurs à ceux présentés pour 1990 en raison de l'étalement et des plus bas des revenus. Il faut noter par ailleurs que les impôts sur le revenu et les prélèvements sur les salaires ont augmenté depuis le milieu des années 1980. En outre, notre analyse ne tient pas compte des hausses considérables de l'impôt sur le revenu en Ontario qui ont frappé les déclarants à revenu élevé de 1991 à 1993.

Afin de donner un autre point de vue sur les taux d'imposition, le tableau 8 répartit les déclarants à revenu élevé entre différentes fourchettes du TIRM. La première colonne concerne tous ceux qui font partie de l'échantillon des revenus élevés; la deuxième se limite à ceux qui ont eu un revenu élevé durant les cinq années; et la dernière s'intéresse uniquement à ceux qui ont eu un revenu très élevé durant toute la période. Il ressort de ces chiffres que, pour la plupart des membres de l'échantillon, le taux d'imposition moyen se situait entre 0.20 et 0.30, et que les personnes ayant un revenu élevé plus stable se trouvaient généralement dans les fourchettes supérieures. En effet, parmi les personnes ayant un revenu très élevé stable, 62.3 % se trouvaient dans la fourchette la plus élevée, soit entre 0.30 et 0.40. On observe d'autre part certains cas d'exception intéressants. Par exemple, 12.3 % des

<sup>4</sup> To do this, first calculate the ETR for each individual for each year (defined as in the previous section as total federal plus provincial income plus payroll taxes divided by total income. Income is net of business expenses, but not standard individual or personal deductions. CPP/QPP deductions and UI premiums are included as taxes). Then calculate the average ETR for each individual for the five years covered by the data. The table shows the means of these five year average rates across individuals of the indicated characteristics.

<sup>4</sup> Pour ce faire, on calcule d'abord le TIR de chaque particulier chaque année. Il s'agit, comme on l'a vu dans la section précédente, de la somme de l'impôt fédéral et provincial et des prélèvements sur les salaires divisée par le revenu total. Les dépenses d'entreprise ont été soustraites, mais non les déductions personnelles normales. Les cotisations au RRQ/RPC et les primes d'assurance-chômage sont comprises dans les taxes. On calcule ensuite le TIR moyen de chaque particulier pour les cinq années visées par les données. Le tableau présente les moyennes de ces taux moyens quinquennaux pour l'ensemble des particuliers ayant les caractéristiques mentionnées.

Table 8

**The Distribution (%) of High Income Filers Across METR Ranges, Ontario<sup>1</sup>**

METR Range	High Income Group/GROUPES de revenu élevé		
	High/Élevé (High Income at Least One Year)	Stable High/Élevé stable (High Income All Five Years)	Stable Very High/Très élevé stable (Very High Income All Five Years)
Domaine des TIRM	(Revenu élevé pendant au moins un an)	(Revenu élevé pendant toutes les 5 années)	(Revenu très élevé pendant toutes les cinq années)
.00-.10	5.8	2.6	2.6
.10-.20	21.5	8.5	9.7
.20-.30	65.5	69.7	25.4
.30-.40	7.2	19.2	62.3
>.40	0	0	0
	100.0	100.0	100.0
Estimated Population – Population estimée	72,200	24,400	3,600

<sup>1</sup> The first column represents the working sample of high income filers. The second and third columns represent particular sub samples of the general group.

<sup>1</sup> La première colonne représente l'échantillon des déclarants à revenu élevé. Les deuxième et troisième colonnes représentent des sous-échantillons du groupe général.

Source: Special Tabulations, LAD file.

Source: Calculs spéciaux, BDAL.

Table 9

**Mean ETR's By Income Quintiles, Ontario<sup>1</sup>**

Tableau 9

**TIR moyen selon le quintile de revenu, Ontario<sup>1</sup>**

Income Quintile	High Income Group <sup>2</sup> – Groupes de revenu élevé <sup>2</sup>		
	High (High Income at Least One Year)	Stable High (High Income All Five Years)	Stable Very High (Very High Income All Five Years)
Quintiles de revenu	Élevé (Revenu élevé au moins une année)	Élevé stable (Revenu élevé pendant toutes les 5 années)	Très élevé stable (Revenu très élevé pendant toutes les 5 années)
(1990 \$)			
Lowest – Inférieur (< \$41,000)	0.17	–	–
Second – Deuxième (\$41,000-\$46,00)	0.22	–	–
Third – Troisième (\$46,000-\$52,00)	0.23	0.24	–
Fourth – Quatrième (\$52,000-\$62,00)	0.24	0.25	–
Highest – Supérieur (\$62,000 +)	0.26	0.27	0.31

<sup>1</sup> METR's and income quintiles are based on the high income sample, and have been computed using averages for the five years covered by the data. Each income quintile consists of approximately 14,450 individuals. All figures are based on at least 2,700 observations.

<sup>1</sup> Les TIRM et les quintiles de revenu sont fondés sur l'échantillon des revenus élevés et ont été calculés en utilisant les cinq années sur lesquelles s'étendent les données. Chaque quintile de revenu comprend environ 14,450 particuliers. Toutes les figures sont fondées sur au moins 2,700 observations.

<sup>2</sup> See note 1, Table 8. The same income quintile groupings are used throughout the table, which is why there are missing cells at the lower quintiles for the more stable groups – that is, there are no "stable high" income individuals in the bottom quintiles.

<sup>2</sup> Voir la note 1 du tableau 8. Le même classement des quintiles de revenu est utilisé dans tout le tableau, ce qui explique pourquoi il manque des cellules aux quintiles les plus bas pour les groupes les plus stables. Ceci veut dire qu'aucun particulier n'a déclaré un revenu élevé stable dans les quintiles inférieurs.

Source: Special Tabulations, LAD file.

Source: Calculs spéciaux, BDAL.



METRs of less than 20%. The comparable figure is 11.1% for the stable high group. At the other end, just 7.2% of those who had high income only for one year were in the highest METR category.

Table 9 looks at the relationship between income and METRs a little differently by showing mean ETRs by income quintiles (i.e. with tax filers grouped according to their average incomes over the five years). A progressive tax system would generate higher METRs at higher income levels, and this is indeed generally borne out by the figures. The first column reports METRs for the entire high income sample, with the rates rising from .17 to .26 from lower to higher income quintiles. On the other hand, the rates do not increase substantially; the highest earners still had effective tax rates of just over one-quarter. The second and third columns present the results when the sample is restricted to the consistently high income individuals.

To see this relationship in more detail, Table 10 shows how the population of high income tax filers is distributed on a grid of income and METR quintiles. In general, we would expect those with lower incomes also to have the lowest METRs, those in the middle of the high income group to be in the middle tax ranges, and those with the highest incomes to have the highest METRs. That is, the sample ought to be heavily-concentrated along the diagonal of the table. Income and METR rankings are in fact significantly correlated, as seen in the entries along the diagonal generally being larger than the off-diagonals, and the cells directly adjacent to the diagonal also being quite large. On the other hand, there are some clear outliers. In particular, the figures in the lower left area of the table indicate that there were significant proportions of the highest income ranges who were in the lowest effective tax rate groups. These results are consistent with those of the previous tables, but show more clearly how significant numbers of high income recipients paid relatively low taxes year in and year out.

Table 11 is similar to the previous table, but shows the distribution of the individuals in each five-year income quintile across specified METR ranges. The generally progressive nature of the income tax system is again seen: individuals in the higher income quintiles tend to be in the higher METR brackets. But the significant number of exceptions is perhaps even better illustrated in this presentation. For example, of those in the highest five-year income quintile, 19.1% had effective tax rates of under .20. Indeed, more of these top income recipients experienced METRs at this low level than was the case for the third or fourth quintiles, with 16.0 and 15.3% respectively in the

personnes qui ont eu un revenu très élevé durant les cinq ans ont enregistré un TIRM se situant dans les deux fourchettes les plus basses, c'est-à-dire inférieur à 20%. Le chiffre correspondant est de 11,1 % dans le groupe des personnes à «revenu élevé stable». À l'autre extrémité, seules 7,2 % des personnes ayant un revenu élevé pendant une seule année se trouvaient dans la fourchette supérieure.

Le tableau 9 examine le rapport entre le revenu et le TIRM sous un angle un peu différent, en montrant la moyenne des TIR par quintile de revenu (les déclarants étant regroupés selon leur revenu moyen pendant les cinq années). Un régime fiscal progressif se traduit par une hausse du TIRM à mesure que le revenu augmente; c'est ce que confirment généralement les chiffres. La première colonne donne les TIRM pour l'échantillon complet des revenus élevés, les taux passant de 0,17 pour le quintile des revenus les plus faibles à 0,26 pour celui des revenus les plus élevés. Par contre, les taux progressent lentement; le taux d'imposition réel dépassait à peine le quart dans le cas des personnes ayant les revenus les plus élevés. Les deuxième et troisième colonnes présentent les résultats des mêmes calculs, cette fois pour un échantillon limité aux personnes constamment riches.

Afin d'illustrer ce rapport de façon plus détaillée, le tableau 10 montre où la population des déclarants à revenu élevé produit une grille des quintiles du revenu et du TIRM. En règle générale, on pourrait s'attendre à ce que ceux ayant le revenu le plus faible aient aussi le TIRM le plus faible, que ceux se trouvant au milieu de l'échelle des revenus soient également dans les fourchettes d'imposition du milieu et que les personnes à revenu élevé aient le TIRM le plus élevé. Autrement dit, l'échantillon devrait être fortement concentré le long de la diagonale du tableau. En réalité, il existe une corrélation significative entre le revenu et le TIRM. En effet, les chiffres le long de la diagonale sont généralement plus importants que ceux qui s'en éloignent, et les cellules voisines de la diagonale sont également grandes. Par contre, certaines valeurs sont clairement aberrantes. En particulier, les chiffres dans le coin inférieur gauche du tableau indiquent qu'une forte proportion des personnes ayant les revenus les plus élevés se trouvent dans les fourchettes d'imposition les plus faibles. Ces résultats sont conformes à ceux des tableaux précédents, mais ils démontrent plus clairement comment un nombre appréciable de personnes touchant un revenu élevé ont payé relativement peu d'impôts année après année.

Le tableau 11 ressemble au tableau précédent, mais il répartit les personnes dans chaque quintile de revenu quinquennal selon des *fourchettes* de TIRM données. On constate encore une fois le caractère progressif du régime fiscal : les personnes situées dans les quintiles de revenus supérieurs sont dans les fourchettes de TIRM les plus élevées. Or, ce tableau fait peut-être ressortir plus nettement le nombre appréciable de cas d'exception. Par exemple, dans le quintile supérieur du revenu quinquennal, 19,1 % des déclarants avaient un taux d'imposition réel inférieur à 0,20. En comparaison, seuls 16,0 % des déclarants du troisième quintile et 15,3 % de ceux du quatrième quintile se trouvaient dans les deux fourchettes de taux d'imposition réel les plus

Table 10

The Distribution of High Income Filers (%) by Income and METR Quintiles, Ontario<sup>1</sup>

Income Quintile Quintiles de revenu (1990 \$)	METR Quintile – Quintiles du TIRM					
	Lowest	Second	Third	Fourth	Highest	
	Inférieur (.00-.18)	Deuxième (.18-.20)	Troisième (.22-.25)	Quatrième (.25-.27)	Supérieur (.27+)	
Lowest – Inférieur (<\$41,000)	49.6	29.7	13.8	6.2	0.7	100%
Second – Deuxième (\$41,000-\$46,000)	13.8	28.3	30.1	22.1	5.7	100%
Third – Troisième (\$46,000-\$52,000)	10.4	20.1	28.0	29.9	11.6	100%
Fourth – Quatrième (\$52,000-\$62,000)	11.0	12.7	19.9	29.8	26.7	100%
Highest – Supérieur (\$62,000+)	15.2	9.3	8.3	12.0	55.2	100%
	100%	100%	100%	100%	100%	

<sup>1</sup> The METR and income quintiles are averages for the five years covered by the data. Each income or METR quintile consists of approximately 14,450 individuals (i.e. row or column).

<sup>1</sup> Les quintiles de revenu et du TIRM sont les moyennes des cinq années sur lesquelles s'étendent les données. Chaque quintile de revenu ou de TIRM comprend environ 14,450 particuliers (en rangée ou en colonne).

Source: Special Tabulations, LAD file.

Source: Calculs spéciaux, BDAL.

Table 11

The Distribution of High Income Filers (%) Across METR Ranges by Income Quintile, Ontario<sup>1</sup>

Tableau 11

Répartition des déclarants à revenu élevé (%) dans le domaine des TIRM selon le quintile de revenu, Ontario<sup>1</sup>

Income Quintile	METR Range – Domaine des TIRM					Mean METR	
Quintiles de revenu (1990 \$)	.00-.10	.10-.20	.20-.30	.30-.40		TIRM moyen	
Lowest – Inférieur (<\$41,000)	14.6	48.9	= = >	36.6	< = =	100.0%	0.17
Second – Deuxième (\$41,000-\$46,000)	3.1	19.7	= = >	77.2	< = =	100.0%	0.22
Third – Troisième (\$46,000-52,000)	2.9	13.1	83.7	0.3		100.0%	0.23
Fourth – Quatrième (\$52,000-\$62,000)	3.4	11.9	81.6	3.1		100.0%	0.24
Highest – Supérieur (\$62,000 +)	5.0	14.1	48.5	32.4		100.0%	0.26

<sup>1</sup> The METR's and income quintiles are averages for the five years covered by the data. Each income quintile consists of approximately 14,450 individuals.

<sup>1</sup> Les quintiles de revenu et du TIRM sont des moyennes des cinq années sur lesquelles s'étendent les données. Chaque quintile de revenu comprend environ 14,450 particuliers.

Source: Special Tabulations, LAD file. – Cells merged due to sample size less than 25.

Source: Calculs spéciaux, BDAL. – Cellules combinées à cause de la taille de l'échantillon inférieure à 25.



lowest two effective tax rate ranges. The 19.1% for the highest income group is in fact just below the 22.8% of the second lowest group who have similarly low tax rates. The 14,450 people with the highest incomes from 1982 to 1986 included about 3,000 who paid income tax at less than 20%.

## V Conclusions

Individuals with high incomes in Canada and Ontario have gone largely ignored by researchers while middle and low income Canadians receive considerable statistical attention. This study provided a profile of high income Ontarians focusing on the taxes they paid, and to a lesser extent, on their incomes and demographic composition.

In 1990, the bottom 95% of all Ontario tax filers received less than \$65,000 in income and had average incomes of \$23,000; the top 5% earned at least \$65,000 and averaged \$125,000. These so-called high income filers tend to be middle-aged married men, and often have multiple sources of income. Because of the general progressivity of the personal income tax system, high income filers pay tax at average effective rates more than double those of other income earners. However, the top income percentile group has a greater proportion of filers with effective tax rates of 10% or lower than do all income decile groups above the median. The greater reliance on investment income, combined with a more favorable treatment of that income compared to labour income in the tax system, may account for these results.

## References

Danzinger S., P. Gottschalk, and E. Smolensky (1989), "How the Rich Have Fared, 1973-87", AEA Papers and Proceedings, Vol.79, No.2, pp. 310-314, May, 1989.

Economic Council of Canada (1992), "The New Face of Poverty: Income Security Needs of Canadian Families", Economic Council of Canada, Ottawa.

Grady, P. (1990), "The distributional Impact of the Federal Tax and Transfer Changes Introduced Since 1984", Canadian Tax Journal, Vol. 38, No. 2, pp. 286-297, March 1990.

Pen, Jan (1971), Income Distribution, Praeger Publishers, New York.

U.S. Bureau of the Census (1987), A Marketer's Guide to Discretionary Income, Washington, D.C.

Wolfson, M.C. and B.B. Murphy (1992), "Kinder and Gentler - A Comparative Analysis of Incomes of the Elderly in Canada and the U.S.", a paper prepared for the Meeting of the North American Economics and Finance Association, New Orleans.

faibles. De fait, le résultat de 19.1 % pour le groupe de revenu le plus élevé se situe tout juste au-dessous des 22.8 % du deuxième groupe le plus faible qui a bénéficié de taux d'imposition aussi faibles. Parmi les 14 450 personnes avec les revenus plus élevés entre 1982 et 1986, 3 000 ont eu un taux d'imposition réel de moins 20% ou moins.

## V Conclusions

Les personnes touchant des revenus élevés au Canada et en Ontario ont été les grands négligés des chercheurs, tandis que les Canadiens à revenu moyen ou faible ont fait l'objet d'une foule d'études statistiques. Nous avons dressé un profil des Ontariens à revenu élevé qui mettait l'accent sur les impôts payés et, dans une moindre mesure, sur les revenus et la composition démographique.

En 1990, 95 % de tous les déclarants ontariens avaient reçu moins de 65 000 \$, et le revenu moyen de ce groupe s'établissait à 23 000 \$. À l'autre extrême, 5 % des déclarants avaient gagné au moins 65 000 \$ et avaient un revenu moyen de 125 000 \$. Ces soi-disant déclarants à revenu élevé étaient en règle générale des hommes mariés d'âge moyen, et leur revenu provenait souvent de plusieurs sources. En raison du caractère progressif de l'impôt sur le revenu des particuliers, le taux d'imposition réel moyen des déclarants à revenu élevé est plus du double de celui des autres déclarants. Toutefois, le percentile de revenu le plus élevé compte une plus forte proportion de déclarants dont le taux d'imposition réel est de 10 % ou moins que tous les déciles de revenu au-dessus de la médiane. Ces résultats s'expliquent par la plus grande place qu'occupent les revenus de placement et par le fait que le régime fiscal accorde un traitement plus favorable à ce type de revenu qu'au revenu du travail.

## Références

Danzinger S., P. Gottschalk, and E. Smolensky (1989), "How the Rich Have Fared, 1973-87", AEA Papers and Proceedings, Vol.79, No.2, pp. 310-314, May, 1989.

Economic Council of Canada (1992), "The New Face of Poverty: Income Security Needs of Canadian Families", Economic Council of Canada, Ottawa.

Grady, P. (1990), "The distributional Impact of the Federal Tax and Transfer Changes Introduced Since 1984", Canadian Tax Journal, Vol. 38, No. 2, pp. 286-297, March 1990.

Pen, Jan (1971), Income Distribution, Praeger Publishers, New York.

U.S. Bureau of the Census (1987), A Marketer's Guide to Discretionary Income, Washington, D.C.

Wolfson, M.C. and B.B. Murphy (1992), "Kinder and Gentler - A Comparative Analysis of Incomes of the Elderly in Canada and the U.S.", a paper prepared for the Meeting of the North American Economics and Finance Association, New Orleans.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad – The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger – L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".



# Your Reliable Journal of Health-related Information

In today's world, being informed about Canadians' health and Canadian healthcare is less of an option and more like an obligation. How accurate and up-to-date your information is, however, makes a big difference.



# La revue fiable de renseignements sur la santé

Dans le monde d'aujourd'hui, le fait d'être informé de la santé des Canadiens et des soins dispensés au pays n'est pas un luxe mais une nécessité. C'est toutefois à vous qu'il revient de juger si les données que vous consultez sont suffisamment justes et actuelles.

Follow the lead of hundreds of professionals in health care, research, insurance and policymaking who look to **Health Reports** for reliable facts and figures. Issued four times a year, this periodical combines Statistics Canada's stringent standards of data accuracy and timeliness with practical features. Each volume contains:

- highlights of newly released data
- news of recent publications and updates
- crisp and incisive articles
- information on specialized tabulations and custom data

Concise text, instructive charts and easy-to-read tables make for a balanced blend of essential data and straightforward analysis. Each issue of **Health Reports** is written by the analysts of the Canadian Centre for Health Information with original contributions from outside specialists. This imparts a particularly candid flavour and results in a stimulating approach to a wide range of topics like:

- women and cardiovascular disease
- health care for seniors
- recent findings on cancer, heart disease and tuberculosis
- mortality by occupation
- health risks and social status

With its broad scope and solid facts, **Health Reports** is quickly gaining recognition as an authority on health developments and concerns. It's an essential resource if you plan, establish, deliver or evaluate programs and projects – if you have a vested interest in health-related issues.

Don't just be informed! Know that your information is both current and sound. Get **Health Reports** for leading-edge information on Canadians' health and Canadian healthcare. Subscribe today.

**Health Reports** (catalogue number 82-0030XPB) is \$112 annually in Canada, US\$136 in the United States and US\$160 in other countries.

Emboîtez le pas à des centaines de professionnels de la santé, de chercheurs, d'assureurs et de décideurs qui se tournent vers **Rapports sur la santé** pour obtenir des faits et des chiffres fiables. Publié quatre fois l'an, ce périodique, qui répond aux normes sévères de Statistique Canada en matière d'exactitude et d'actualité des données, vous sera fort utile. Chacun des volumes vous offre des :

- faits saillants des données qui viennent de paraître
- informations sur les publications récentes et les mises à jour
- articles vivants et pénétrants
- renseignements sur les tableaux spécialisés et les données personnalisées

Des textes concis, des graphiques instructifs et des tableaux faciles à consulter donnent un mélange parfait de données essentielles et d'analyses directes. Les numéros de **Rapports sur la santé** sont rédigés par les analystes du Centre canadien d'information sur la santé avec l'apport inédit de spécialistes de l'extérieur. On peut ainsi brosser un tableau particulièrement fidèle de la situation et aborder un vaste éventail de sujets d'un point de vue tout à fait novateur. Parmi ces sujets, il y a :

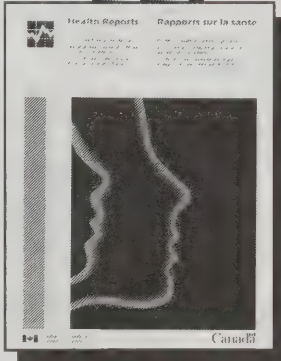
- la femme et les maladies cardio-vasculaires
- les soins de santé pour les aînés
- les récentes découvertes sur le cancer, les maladies du cœur et la tuberculose
- la mortalité selon les professions
- les risques pour la santé et la catégorie sociale

Avec sa grande portée et ses faits solides, **Rapports sur la santé** a rapidement acquis une réputation de source digne de foi sur les faits nouveaux et les préoccupations du domaine de la santé. Cette publication est un ouvrage essentiel si vous planifiez, établissez, offrez ou évaluez des programmes et des activités, autrement dit si vous êtes intéressé par les questions relatives à la santé.

Ne soyez pas simplement informé. Disposez de renseignements actuels et fiables, soit les renseignements de pointe sur la santé des Canadiens et les soins de santé au pays que vous offre

**Rapports sur la santé**. Abonnez-vous dès aujourd'hui.

L'abonnement à **Rapports sur la santé** (n° 82-0030XPB au catalogue) coûte 112 \$ par an au Canada, 136 \$ US aux États-Unis et 160 \$ US dans les autres pays.



To order write Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada de votre région (la liste des centres figure dans la présente publication). Vous pouvez également commander par télécopieur au 1-613-951-1584 ou par téléphone au numéro sans frais 1-800-267-6677 et porter les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# ENVIRONMENTAL PERSPECTIVES

**E**very one is concerned about the depletion of the ozone layer, contamination of our environment with toxic wastes and the loss of species. But, how much do you **really** know about some of the major environmental interactions in Canada?

Statistics Canada has just released a new publication entitled *Environmental Perspectives 1993: Studies and Statistics*. Based on results of recently conducted surveys and studies, this new release is written to help you understand some of today's most topical environmental concerns. This 100-page publication explores five themes:

- industrial impacts on the environment
- agricultural land use
- household environmental behaviour
- waste management and recycling
- natural resource accounting

Its 13 chapters are filled with **in-depth analysis** which is augmented by explanatory tables and charts for easy understanding.

In this one-of-a-kind report, you will discover such provoking facts as:

- 9% (by weight) of waste collected by municipalities with a population greater than 50,000 was recycled in 1990
- only 15% of Canadian households report that at least one member uses public transit to travel to and from work
- the generation of electricity was the single largest source of greenhouse gases of all industrial activity in 1985

*Environmental Perspectives* (cat. no. 11-528E) costs only \$25 in Canada, US\$30 in the United States, and US\$35 in other countries.

To order a copy, please write to: Marketing Division, Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or fax your order to (613) 951-1584. This publication is also available through your nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, call 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# PERSPECTIVES SUR L'ENVIRONNEMENT

**T**out le monde s'inquiète de l'appauvrissement de la couche d'ozone, de la contamination de notre environnement par des déchets toxiques et de la disparition d'espèces. Mais que connaissez-vous **vraiment** des principales interactions environnementales au Canada?

Statistique Canada vient de faire paraître une nouvelle publication intitulée *Perspectives sur l'environnement 1993 : études et statistiques*. Cette nouvelle publication, qui tire ses résultats d'études et d'enquêtes récentes, a été rédigée pour vous aider à comprendre les questions actuelles touchant l'environnement. Cet ouvrage de 100 pages explore les cinq thèmes suivants :

- répercussions de l'industrie sur l'environnement
- utilisation des terres agricoles
- comportement des ménages et l'environnement
- gestion des déchets et recyclage
- comptabilité des ressources naturelles

Ses 13 chapitres sont remplis d'**analyses en profondeur** étayées de graphiques et de tableaux qui les rendent faciles à comprendre.

Cette publication, unique en son genre, vous fera prendre conscience de certains faits troublants, par exemple :

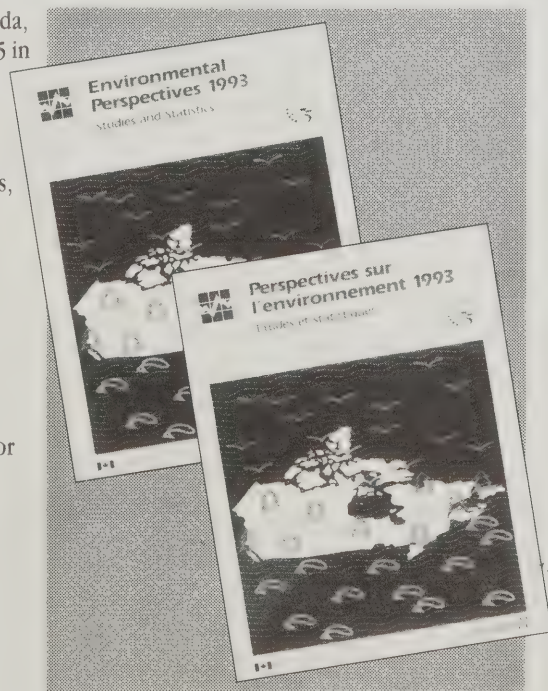
- En 1990, les municipalités de plus de 50 000 habitants ont recyclé 9 % du poids total des déchets recueillis;
- Seulement 15 % des ménages canadiens déclarent qu'au moins un membre de la famille utilise le transport en commun pour aller travailler;

- En 1985, la production d'électricité représentait la source principale des gaz à effet de serre pour l'ensemble de l'activité industrielle.

L'abonnement à *Perspectives sur l'environnement* (n° 11-528F au catalogue) est offert à seulement 25 \$ au Canada, 30 \$ US aux États-Unis et 35 \$ US dans les autres pays.

Pour recevoir votre exemplaire, veuillez écrire à la : Division de la commercialisation, Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6, ou télécopier votre commande au (613) 951-1584. Vous pouvez également vous procurer *Perspectives sur l'environnement* en communiquant avec le Centre de consultation de votre région. (La liste figure dans cette publication.)

Pour commander plus rapidement, composez le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.





# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueillie. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.

Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Labour markets strengthen again in June, despite higher interest rates*

■ *Natural resources help to spur exports, commodity prices surge*

■ *Auto and housing demand slows*

■ *First drop in the CPI in 40 years*

■ *Marchés du travail toujours en croissance en juin, malgré les taux d'intérêt plus élevés*

■ *Les ressources naturelles contribuent à la poussée des exportations, bond du prix des marchandises*

■ *Ralentissement de la demande d'automobiles et de logement*

■ *Première baisse de l'IPC en 40 ans*





# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

**To order**, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

**If more convenient**, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada 1994* étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

**Vous pouvez vous procurer** la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada 1994* (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

**Pour commander**, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

**Si vous le préférez**, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

July 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Juillet 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

•Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

•Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

July 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 7 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Juillet 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 7 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*





## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, for users who reside outside the local dialing area of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll Free Order Only Line (Canada and United States)	1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677  
Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou tous les documents énumérés doivent être adressés à:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)  
Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

---

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

Total GDP continued to grow in April, buoyed by exports of manufactured goods and natural resources. While higher interest rates appeared to have slowed some areas of the economy, employment growth in the second quarter hit a three-year high and unemployment tumbled.

## Conditions économiques 1.1 actuelles

Le PIB d'ensemble continue de progresser en avril, entraîné par les exportations de biens manufacturés et de ressources naturelles. Alors que l'augmentation des taux d'intérêt semble avoir ralenti certains secteurs de l'économie, la croissance de l'emploi atteint son plus haut taux en trois ans au deuxième trimestre et le chômage diminue de façon marquée.

---

## Economic Events

Interest rates jump again; US dollar sags below 100 yen.

## Événements économiques 2.1

Nouveau bond des taux d'intérêt; le dollar américain sous les 100 yens.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales 3.1 récemment parues



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on July 8, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Boskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
Tyrell Press Ltd.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 8 juillet 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Boskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
Imprimerie Tyrell Ltée.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	11.11	9.14
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.75	3.08	16.40	15.24
1992 J	0.06	11.5	0.28	167	0.2	0.05	1.25	-1.12	4.85
J	-0.09	11.4	0.28	167	0.2	0.04	-0.22	1.68	0.49
A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.33	0.20	1.61	-2.87
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	0.13	0.62	0.60	3.81
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.27	0.78	4.35	-1.62
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.05	-0.63	-0.52	3.44
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.39	0.36	3.80	1.52
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.15	1.06	2.31	0.35
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.50	-0.94	-1.56	2.82
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.52	1.01	1.63	0.81
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.00	0.82	1.47	1.24
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.07	-0.23	0.26	1.58
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.60	-0.12	1.11	-0.53
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.15	0.93	-0.62	-0.77
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.15	0.36	1.52	4.85
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	3.73	-0.11
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.21	-0.20	2.24	1.37
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.61	0.85	-0.80	2.39
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.43	0.68	0.73	1.41
1994 J	-0.31	11.4	0.75	143	-0.2	-0.05	1.38	-1.47	-2.38
F	0.53	11.1	0.87	153	-0.9	0.17	1.30	0.13	-0.91
M	0.38	10.6	0.74	149	0.0	0.62	2.58	5.07	5.26
A	0.01	11.0	0.67	158	0.2	0.29	-1.90	4.85	2.69
M	0.45	10.7	0.61	157	-0.2				
J	0.06	10.3							

## OVERVIEW\*

The economy continued to expand into the second quarter, with total output up again in April and employment growing in May and June. However, the upward trend of interest rates and the lower Canadian dollar appear to be shifting the distribution of growth from household spending to exports.

\* Based on data available on July 8; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

L'économie poursuit sa croissance au deuxième trimestre de l'année. La production totale augmente une nouvelle fois en avril et l'emploi progresse en mai et en juin. Cependant, la tendance à la hausse des taux d'intérêt et la dépréciation du dollar canadien semblent déplacer l'apport à la croissance des dépenses, des ménages aux exportations.

\* Basés sur les données disponibles le 8 juillet; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



Retail sales fell in April, after leading economic growth in the first quarter. Most of the weakness originated in car sales, which remained slow in May. Together with a slower real estate market and a drying up of new stock and bond issues, this provides some visible examples of the impact higher rates may have had on domestic spending.

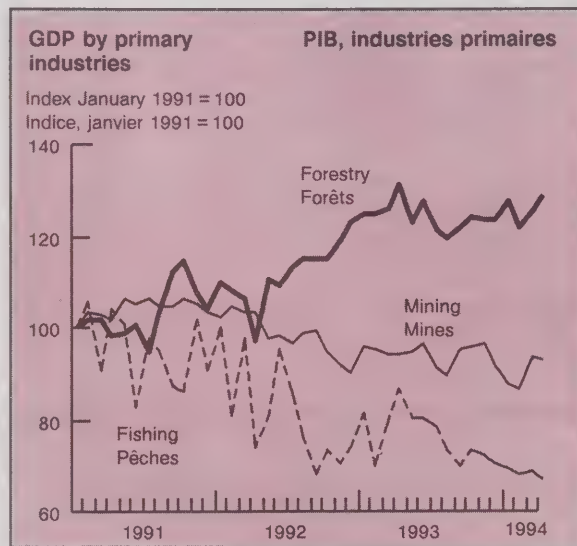
Not all areas of domestic spending have weakened in response to higher rates. Business spending on machinery and equipment rose steadily, while non-residential construction was buoyed by sharply higher outlays in the oil and gas industry. Business demand for services also rebounded in the month. Even within the consumer sector, spending that is more related to incomes than interest rates was firm. This reflects the support to disposable incomes by more jobs and by higher real wages as prices fell. Further relief was added by tax cuts in some provinces, especially income taxes in Quebec on July 1.

While exports of manufactured goods returned to the rapid rates of growth witnessed through much of 1992 and 1993, there has also been a revival of fortunes in the natural resources sector so far this year. In the first four months of the year, double-digit increases have been recorded for metals, energy products, wheat and pulp. Rising commodity prices on world markets are a testament to solid growth in the US and a turnaround in Japanese and European industrial demand. In fact, raw materials prices in Canada have risen every month this year, which has helped to boost our export earnings.

Along with a recovering resource sector, another recurring theme of the year so far has been a growing divergence between the business and non-business sectors of the economy that began in January 1993. Business output rose 4.6% in the year to April, while the non-business sector fell 0.8% largely because of a 1.4% cut in government services. This growing gap in output

Les ventes au détail diminuent en avril, après avoir dominé la croissance économique au premier trimestre. Ce sont les ventes de voitures qui sont la cause principale de faiblesse, et elles demeurent lentes en mai. Compte tenu du relâchement du marché de l'immobilier et de la fin des nouvelles émissions d'actions et d'obligations, on est en présence ici de quelques exemples concrets de l'impact que la hausse des taux d'intérêt pourrait avoir sur les dépenses intérieures.

Tous les secteurs des dépenses intérieures ne s'affaiblissent pas en réaction à la hausse des taux d'intérêt. Les dépenses des entreprises en machines et matériel s'accroissent de façon soutenue, tandis que la construction non résidentielle est alimentée par la forte augmentation des dépenses dans le secteur du pétrole et du gaz naturel. La demande des entreprises en services se redresse elle aussi au cours du mois. Même les dépenses de consommation, qui sont plus sensibles aux revenus qu'aux taux d'intérêt, sont fermes. Tout ceci reflète le soutien aux revenus disponibles apporté par l'augmentation de l'emploi et des salaires réels alors que les prix sont à la baisse. La réduction des impôts dans certaines provinces, en particulier de l'impôt sur le revenu au Québec le 1<sup>er</sup> juillet, apporte un soutien additionnel.



industrielle au Japon et en Europe. En fait, le prix des matières brutes au Canada s'est accru chaque mois depuis le début de l'année, ce qui devait contribuer à relever nos gains à l'exportation.

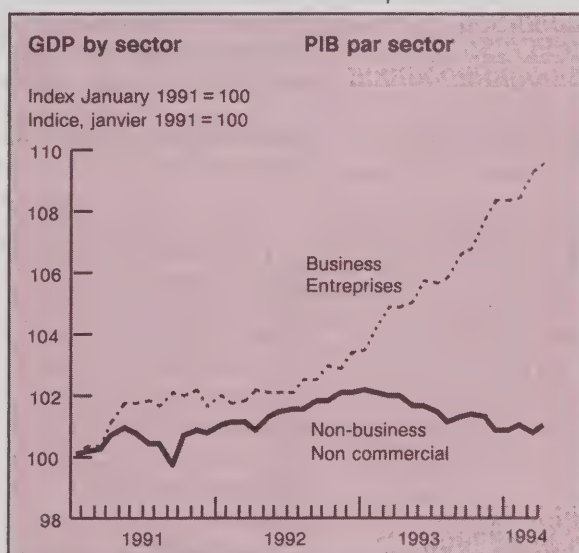
Parallèlement à la reprise du secteur des ressources naturelles, un autre phénomène qui avait commencé en janvier 1993 et qui persiste en 1994 est la divergence croissante entre la situation du secteur des entreprises et celle du secteur hors entreprises de l'économie. La production des entreprises s'accroît de 4.6% au cours de l'année écoulée jusqu'en avril, tandis que celle du secteur hors entreprises se replie de 0.8%, en raison

Tandis que les exportations de biens manufacturés augmentent de nouveau aux taux rapides observés pendant la plus grande partie de 1992 et de 1993, le secteur des ressources naturelles cette année se redresse lui aussi. Au cours des quatre premiers mois de 1994, on enregistre des augmentations à deux chiffres pour les métaux, les produits énergétiques, le blé et la pâte de bois. La hausse du prix des marchandises sur les marchés mondiaux témoigne de la croissance vigoureuse aux États-Unis et du retournement de la demande in-

trends broadly reflects the divergence in revenue streams. For example, the historic dip in consumer prices since November originated largely in lower tax rates: in the first quarter alone, the effective tax rate fell from 22.7% to 21.4%, its lowest level in over two years, and shaved 1.1 percentage points off the overall CPI. Meanwhile, corporate profits were buoyed by higher prices, especially for exporters who benefited from surging commodity prices and a lower exchange rate. Of course, the recent turmoil in financial markets sharply hampered fund raising in the stock and bond markets, implying firms will be increasingly reliant on internal funds to sustain investment spending.

Not too surprisingly, the growing divergence between demand and revenues in government and the rest of the economy has been reflected in jobs and wages. In the labour force survey data, the number of government paid workers has tumbled another 1.4% in the 12 months ending in June, while the business sector has raised payrolls by a healthy 2.4%. Wages\* in public administration have been cut by 0.3% in the past year, compared to an economy-wide gain of 1.0% overall in April, following the recent trend in negotiated wage settlements that call for rollbacks in the public sector.

principalement d'une réduction de 1.4% des services gouvernementaux. Cet écart croissant entre les tendances de la production reflète en gros la divergence des flux de recettes. Ainsi, la baisse historique des prix à la consommation depuis le mois de novembre s'explique principalement par une réduction des taux d'impôt. Rien qu'au premier trimestre de l'année, le taux effectif est tombé de 22.7% à 21.4%, qui est son niveau le plus bas en plus de deux ans. Il devait enlever 1.1 point à l'IPC d'ensemble. Parallèlement, les bénéfices des sociétés sont alimentés par la hausse des prix, en particulier pour les exportateurs, qui bénéficient de la poussée du prix des marchandises et de la baisse du taux de change. Naturellement, les récentes perturbations qui ont ébranlé les marchés financiers ont gravement gêné le financement sur les marchés des actions et des obligations, ce qui signifie que les entreprises devront de plus en plus faire appel à l'autofinancement pour soutenir leurs dépenses d'investissement.



Il n'est donc guère surprenant que la divergence croissante entre la demande et les recettes des administrations publiques et du reste de l'économie se répercute sur l'emploi et les salaires. Selon les données de l'EPA, le nombre de travailleurs rémunérés des administrations publiques a baissé de 1.4% au cours des douze mois se terminant en juin, tandis que la rémunération du secteur des entreprises augmentait vigoureusement (2.4%). Les salaires\* de l'administration publique ont été réduits de 0.3% au cours de l'année

écoulée, comparativement à une progression de 1.0% pour l'ensemble de l'économie en avril, suivant en cela la tendance récente des règlements salariaux négociés dans le secteur public qui prévoient des réductions de salaires.

## Labour Markets - Job Growth Best in Years

Employment edged up another 0.1%, capping a 0.8% jump in the second quarter, its best quarterly increase in three years. The labour force fell sharply, which accounted for most of the drop in the unemployment rate from 10.7% to 10.3%. In recent years, a monthly decline in the labour force has inevitably been followed by a rebound, implying that lower unemployment in the longer term can only come from more jobs.

## Marchés du travail - La croissance de l'emploi est la plus forte depuis plusieurs années

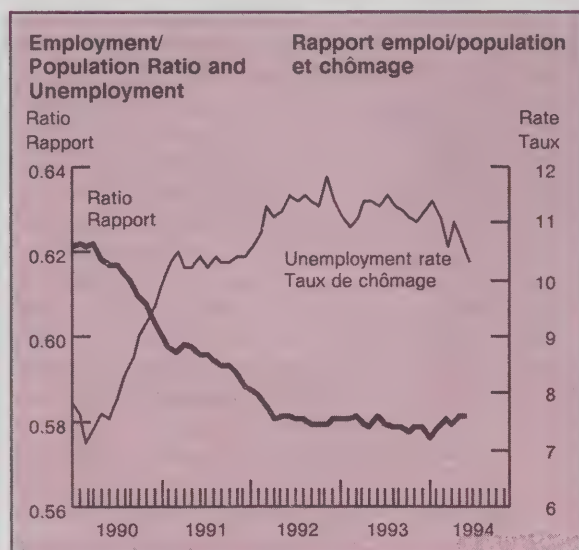
L'emploi s'accroît de 0.1%, après une progression de 0.8% au deuxième trimestre. C'est sa plus forte hausse trimestrielle en trois ans. La population active diminue fortement, ce qui explique la plus grande partie de la baisse du taux de chômage, qui passe ainsi de 10.7% à 10.3%. Au cours des dernières années, une diminution mensuelle de la population active était inmanquablement suivie d'une augmentation, ce qui permet de penser qu'une baisse durable du chômage ne peut résulter que d'une augmentation des emplois.

\* As measured by fixed-weighted average hourly earnings.

\* Selon la rémunération horaire moyenne à pondération fixe.



Employment growth continued to be concentrated in full-time positions, as part-time jobs fell another 8,000. This follows a record increase in full-time employment in May. Job growth by industry was led by services, while the recent upturn in construction was at least temporarily halted. Employment was up marginally in central and western Canada, which outweighed a sharp drop in the Atlantic provinces. The contraction of the labour force resulted in large declines in unemployment in Ontario and Quebec.



La croissance de l'emploi continue de se concentrer dans les postes à plein temps, puisque les emplois à temps partiel diminuent de 8,000. En mai, on avait observé une augmentation record de l'emploi à plein temps. La hausse des emplois par branche d'activité est dominée par les services, tandis que la reprise récente du secteur de la construction se trouve, tout au moins provisoirement, arrêtée. L'emploi augmente de façon minime au Canada central et dans l'Ouest, ce qui devait com-

penser une forte baisse dans les provinces de l'Atlantique. La réduction de la population active entraîne une forte baisse du chômage en Ontario et au Québec.

#### Composite Index - Growth Similar to the Last Year and a Half

The growth of the leading indicator was 0.6% in May, after an upward revised gain of 0.7% in April. The monthly growth rate remains comparable to its average of the last year and a half, although it is slightly below the 29-month high of 0.9% set in February. Seven of the 10 components continued to rise, reflecting the broad-based nature of economic growth, while two were unchanged. Only the stock market fell in the month.

Household demand improved again, while labour market conditions picked up in May. The housing index remained a significant source of growth, as affordability and vacancy rates improved in recent months and house prices in April posted one of their sharpest drops since 1975. Furniture and appliance sales reflected the recent upturn in housing growth. Sales of durable goods recorded their sharpest increase since early 1987, as confidence returned to pre-recession levels.

New orders for durable manufactured goods posted a seventh straight increase. The recent pick-up in domestic spending was reflected in more widespread growth. Inventories rose in tandem, leaving their ratio to shipments stable. The average workweek levelled off, after rising in April to about its previous peak set after the 1981-82 recession. Steady growth in corporate profits was mirrored by a recovery of business demand for services in the last two months.

#### L'indicateur composite-Hausse semblable à celle enregistrée depuis un an et demi

La croissance de l'indicateur avancé passe à 0,6% en mai après un taux révisé à la hausse de 0,7% en avril. La progression de mai, bien que légèrement inférieure au sommet de 29 mois enregistré en février (0,9%), est toujours semblable à la moyenne légèrement plus marquée de l'année écoulée. Sept des dix composantes ont continué d'augmenter, conformément aux bases étendues de la reprise qui se poursuit. Deux composantes sont demeurées inchangées. L'indice du marché boursier est la seule composante à valeur négative.

La demande des ménages reste soutenue alors que l'amélioration du marché du travail se poursuivait en mai. L'indice du logement demeure une source sensible de croissance avec la baisse récente des taux d'inoccupation et l'augmentation de l'abordabilité. Le prix des logements en propriété enregistrerait en avril une des plus fortes chutes depuis 1975. Les ventes de meubles et d'articles ménagers ont donc commencé à leur tour de progresser de façon plus accentuée. Les ventes de biens durables enregistrent leur croissance la plus marquée depuis le début de 1987 alors que la confiance était de retour aux niveaux d'avant la récession.

La demande de biens durables auprès des fabricants enregistrerait une septième progression d'affilée dont l'étendue reflète la nature générale de la croissance récente des dépenses intérieures. Même les stocks ont continué d'augmenter de sorte que leur ratio aux livraisons est demeuré stable. La durée hebdomadaire de travail n'a pas non plus varié après une progression en avril qui lui avait permis de retourner pratiquement à l'ancien sommet atteint après la fin de la récession de 1981-82. L'augmentation persistante des bénéfices se traduit dans l'embauche qui se relève depuis deux mois dans les industries de services commerciaux.

The Toronto stock market slid again in May, but at a slower rate as financial markets stabilized. The real money supply grew steadily.

The U.S. leading indicator signalled a bright outlook for our exports. It rose steadily, while industrial production has accelerated through the past year. Industrial production in the first quarter posted its best increase in almost 10 years, and industrial demand is a key factor for our natural resource exports.

### Output - Solid Growth in April

The monthly measure of GDP posted a solid 0.3% increase in April, after an impressive 0.6% jump in the previous month. Growth in goods-producing industries picked up, driven by export industries, including natural resources. This offset a slowdown in services, which were hampered by the dampening effects of higher interest rates on consumer spending and by more government cutbacks.

Primary industries, notably mining and forestry, led economic growth for the second straight month, rising almost 3% again. The upward trend accompanied a long-awaited rally in prices, which intensified in June. Producers of metals have raised output 7% since large plant shutdowns in January. Activity in the oil patch also recovered, especially for exploration and development, even before oil prices rose to a year-long high in June. Forestry production continued to strengthen as a result of rising lumber exports. Fishing remained an exception to the recovery in resources, falling for the third month this year as moratoriums on fishing were extended on the East Coast.

Manufacturers also benefited from the pick-up in primary industries. The rebound in metal mining was reflected in more smelting and refining, while the gains in forestry accompanied higher activity in sawmills and pulp and paper. Manufacturers of end products also fared well, especially the motor vehicle and related industries as more plants reopened after retooling. Producers of business investment goods posted across-the-board gains, reflecting strength in both domestic and export demand. Output slowed in some consumer-related industries, such as clothing and furniture, in response to the slump in

L'indice des actions à la bourse de Toronto poursuit sa glissade en mai quoiqu'à un taux minime alors que les marchés financiers sont plus calmes. L'offre réelle de monnaie demeure soutenue.

L'indicateur avancé des États-Unis continue de signaler de bonnes perspectives d'exportations. Il demeure ferme après l'accélération de la production industrielle (IPI) aux États-Unis au long de l'année écoulée. L'IPI affichait au premier trimestre sa meilleure croissance en près de dix ans, un des facteurs-clé pour la demande américaine de ressources au Canada.

### Production - Vigoureuse progression en avril

La mesure mensuelle du PIB enregistre une vigoureuse augmentation de 0.3% en avril, qui fait suite à un bond impressionnant de 0.6% le mois précédent. La croissance du secteur des biens s'accélère, alimentée en cela par les branches d'exportation, y compris celles des ressources naturelles. Elle devait ainsi atténuer le ralentissement du secteur des services, qui est touché par l'effet d'atténuation de la hausse des taux d'intérêt sur les dépenses de consommation et de nouvelles réductions dans les administrations publiques.

Les branches primaires, notamment celles des mines et des forêts, dominent la croissance économique pour le deuxième mois consécutif et progressent une nouvelle fois de presque 3%. La tendance à la hausse survient en même temps qu'une reprise, attendue depuis longtemps, des prix, qui devait s'amplifier en juin. Les producteurs de métaux ont relevé leur production de 7% depuis les importantes fermetures d'usines en janvier. L'activité dans le secteur du pétrole reprend elle aussi, en particulier pour les programmes d'exploration et d'aménagement, avant même que les prix du pétrole ne s'accroissent pour atteindre leur sommet pour l'année en juin. L'activité dans le secteur des forêts continue de se raffermir en raison de la progression des exportations de bois de construction. La pêche demeure l'exception à la reprise des ressources, car l'activité dans ce secteur se replie pour le troisième mois consécutif cette année en raison de l'extension des moratoires sur la côte est.

Les fabricants bénéficient eux aussi du redressement des branches primaires. Le retournement des mines métalliques prend la forme d'une augmentation de la fonte et de l'affinage, tandis que les progressions dans le secteur des forêts surviennent en même temps que la reprise de l'activité des scieries et dans les pâtes et papiers. Les fabricants de produits finals enregistrent aussi de bons résultats, en particulier les branches de l'automobile et connexes, avec la réouverture d'autres usines à la suite du réoutillage. Les fabricants de biens d'équipement pour les entreprises enregistrent des progressions générales qui traduisent la fermeté de la demande au pays et à l'exportation. La



consumer spending. Construction activity jumped 2%, its best gain in over a year. However, all of the increase reflected a 6% rise in housing starts (which levelled off in May), as non-residential building remained weak.

Demand for services slipped 0.2% in April, after back-to-back increases totalling 1%. The downturn was led by lower retail trade and financial trading, both of which were affected by higher interest rates. Consumer demand for most services also fell in the month, after gains in March. Government services fell again, partly the result of unpaid holidays in the Ontario school system. Business services were an exception to the general lethargy in services, posting widespread gains after a one-month pause from growth.

#### Household Demand - Rate Hikes Affect Demand

Higher interest rates appeared to be playing an increasing role in the course of consumer spending as the second quarter progressed. Auto sales remained slow in May after leading the overall drop in April retail sales. Housing starts were steady in May, as new house sales remained buoyant, but a sharp drop in existing house sales and further mortgage rate hikes in June augur more difficult times ahead.

The volume of retail sales sank by 2% in April, reversing much of the strength shown in March. This drop ended a five-month stretch of rising sales, the longest winning streak since the boom years at the end of the 1980s. While an early Easter probably shifted some purchases from April into March, the corrosive effect of higher interest rates appears to be the leading factor explaining the April decline.

Durable goods led the retreat of spending, especially motor vehicle sales. Lower vehicle sales alone accounted for two-thirds of the overall drop in retail sales, and virtually all of the slump for durable goods. The slack was reflected in weak consumer borrowing, which posted its smallest monthly increase in a year. Auto sales levelled off in May, according to preliminary data, but interest rates soared again in June. Furniture and appliance sales slipped marginally, their first setback in six months. Larger declines may be in the offing, to judge from a sharp drop in existing home sales in May.

production de quelques branches reliées à la consommation, comme celles de l'habillement et de l'ameublement, se ralentit, en réponse à la chute des dépenses de consommation. L'activité dans la construction s'accroît de 2%, ce qui en fait la plus forte hausse en plus d'un an. Toutefois, l'intégralité de cette dernière traduit une augmentation de 6% des mises en chantier de logements (qui plafonnent en mai), alors que la construction non résidentielle reste faible.

La demande de services se replie de 0.2% en avril, après deux augmentations successives totalisant 1%. Le repli est entraîné par la baisse dans les secteurs du commerce de détail et des finances, qui sont tous les deux touchés par le relèvement des taux d'intérêt. La demande pour la plupart des services de consommation diminue elle aussi au cours du mois, après une hausse en mars. Les services gouvernementaux reculent de nouveau, en partie à cause des congés non rémunérés dans le secteur de l'enseignement de l'Ontario. Les services commerciaux font exception à cette léthargie globale des services et enregistrent des progressions générales, après une pause d'un mois de la croissance.

#### Demande des ménages - La majoration des taux se répercute sur la demande

Il semble que les taux d'intérêt jouent un rôle de plus en plus grand dans les dépenses de consommation à mesure que le deuxième trimestre avance. Les ventes automobiles restent lentes en mai, après avoir dominé la chute générale des ventes au détail en avril. Les mises en chantier de logements demeurent soutenues en mai, car les ventes de maisons neuves sont toujours vigoureuses, mais la forte chute des ventes de maisons existantes et d'autres majorations des taux hypothécaires en juin laissent présager des temps plus difficiles.

Le volume des ventes au détail se replie de 2% en avril, ce qui neutralise la plus grande partie de la fermeté observée en mars. Cette diminution met un terme à cinq mois de croissance des ventes, qui est la période la plus longue depuis la période d'expansion de la fin des années 80. La précocité de la fête de Pâques en 1994 a probablement avancé plusieurs achats d'avril en mars, mais l'effet négatif de la hausse des taux d'intérêt semble être la cause principale de la diminution en avril.

Ce sont les dépenses en biens durables qui baissent le plus, en particulier celles de véhicules automobiles. La baisse des ventes dans ce dernier cas explique les deux tiers de la diminution générale des ventes au détail et presque l'intégralité de la chute des biens durables. Ce relâchement se retrouve dans la faiblesse du crédit à la consommation, qui enregistre sa plus faible augmentation en un an. Les ventes d'automobiles se stabilisent en mai, selon des données provisoires, mais les taux d'intérêt s'envolent une nouvelle fois en juin. Les ventes de meubles et d'appareils ménagers diminuent de façon minime, pour la première fois en six mois. Des diminutions plus fortes sont possibles, si l'on considère la forte baisse des ventes de maisons existantes en mai.

Spending on semi- and non-durable goods also dipped in April, but unlike durables this decline only partly offset the gains made in the previous month. This suggests that an early Easter explains little of the March increase and April downturn for items such as clothing. Large price increases, especially for food and gasoline, appear to have played a larger role in depressing consumption.

Housing starts were unchanged at an annual rate of 158,000 units in May, largely because the remarkable surge of new house construction in the previous two months could not be sustained. Even then, single starts remained at their second highest level of the past year, falling only marginally after a combined increase of almost 40% from the depths touched during the January cold snap. Ground-breaking on multiple units rose slightly after its recent slump to offset the decrease for singles.

The recent upturn in new house construction appears to be a response to the underlying trend of consumer demand, and not just a rebound from weather-induced weakness. New home sales rose smartly again in May, to their best level since 1992. This helped to whittle away the stock of unsold new homes. Following an upward trend since last October, this raised the number of newly occupied new homes to 6,000 units, its highest level in over a year. A freeze on new home prices may have helped new homeowners afford to buy despite higher mortgage rates.

The existing home market, however, told a different story, as sales in May fell sharply. This more than offset a surge of demand that accompanied the initial rate hikes in March and April, which apparently triggered a temporary surge of demand by buyers scrambling to avoid further hikes. The May slump might signal the end of this inevitably temporary source of growth, a trend that would be reinforced by more rate increases in June.

### **Merchandise Trade - Export Growth Sustained, Imports Slow**

Both exports and imports continued to advance in April, although this followed increases in March that were revised down from their

Les dépenses en bien semi-durables et non durables diminuent elles aussi en avril, mais contrairement aux biens durables, cette diminution ne contrebalance qu'en partie la hausse du mois précédent. On pourrait en conclure qu'une fête de Pâques précoce n'explique qu'une petite partie seulement de la hausse en mars et du recul d'avril pour des articles comme les vêtements. D'importantes hausses de prix, en particulier pour les aliments et l'essence, semblent avoir joué un rôle plus important dans cette réduction de la consommation.

Les mises en chantier de logements restent inchangées, au taux annuel de 158,000 unités en mai, principalement parce que la remarquable poussée de la construction résidentielle neuve au cours des deux mois précédents ne s'est pas poursuivie. Il n'en reste pas moins que les mises en chantier de maisons unifamiliales atteignent leur deuxième sommet de l'année et ne diminuent que de façon minime après une progression globale de presque 40% qui a suivi le creux atteint en janvier, pendant la vague de froid. Les mises en chantier d'unités multiples augmentent légèrement, après leur baisse récente, neutralisant ainsi la baisse dans le cas des maisons unifamiliales.

Le redressement récent de la construction résidentielle neuve semble être une réaction à la tendance sous-jacente de la demande des consommateurs et non pas simplement une reprise suivant une période de faiblesse imputable aux conditions météorologiques. Les ventes de maisons neuves s'accroissent de nouveau sensiblement en mai et atteignent leur niveau le plus élevé depuis 1992. Ceci devait contribuer à réduire le stock de maisons neuves invendues. Suivant une tendance à la hausse depuis octobre, le nombre de maisons neuves nouvellement occupées augmente pour atteindre ainsi 6,000 unités, qui est son niveau le plus élevé en plus d'un an. Un blocage du prix des maisons neuves a pu encourager les nouveaux acheteurs dans leur décision d'acheter en dépit de la majoration des taux hypothécaires.

La situation sur le marché de la revente de maisons est par contre différente. Les ventes en mai diminuent fortement, ce qui devait neutraliser la poussée de la demande qui a accompagné les premières hausses des taux en mars et en avril, lesquelles ont apparemment déclenché une poussée temporaire de la demande de la part d'acheteurs désireux d'éviter d'autres augmentations. La chute en mai pourrait mettre un terme à cette cause de croissance, forcément provisoire, tendance qui se trouverait renforcée par d'autres hausses des taux en juin.

### **Commerce de marchandises - Croissance soutenue des exportations, lenteur des importations**

Les exportations et les importations continuent de croître en avril. Cependant, il faut constater que les augmentations en mars ont été révisées en baisse par



original record-setting pace. Exports grew another 5%, to match the previous month's gain, while imports slowed to 2.7%, half the March growth rate. Exports were buoyed by a pick-up in US demand, which offset a slowdown in shipments overseas. Import growth was curtailed by weak consumer spending. The trade surplus rose above its \$1 billion monthly average of the past 12 months.

Automotive products recovered sharply in April, making their first significant contribution (over 50%) to export growth in six months. This reflected auto plants resuming production after extensive retooling, as exports of parts dipped again. Other manufactured goods fared well, notably machinery and equipment which rose for the fourth straight month as a result of widespread gains.

Natural resource-based exports were mixed, partly a reflection of their greater orientation to overseas markets, which have lagged behind the growth of the US economy. Agricultural products rebounded, as wheat exports nearly doubled to their best level in over a year. Energy products rose again, as they have every month this year, despite the end of the cold spell that sent demand soaring in the first two months of the year. Demand for less traditional products led this growth. Natural gas exports continued to outstrip crude oil for a record fifth month in a row, while electricity exports were running at over twice last year's pace. Forestry products remained sluggish, and have not recovered to the levels set late last year. Both pulp and paper and lumber shipments fell in April. Industrial goods posted their best increase since last September, as gains for processed goods such as chemicals and aluminum offset lingering weakness for metal ores.

A smart recovery of export prices accounted for about one-third of the increase of export revenues in March and April. Prices were boosted by a lower Canadian dollar and higher commodity prices. The lower dollar helped raise the prices of goods denominated in US dollars, notably automotive products. The recent rally in commodity prices was particularly marked for pulp and paper and metals. This offset weak prices received for our wheat, oil and lumber so far this year.

rapport à leurs niveaux records. Les exportations augmentent ainsi de 5%, soit autant qu'en mars, et le taux d'accroissement des importations tombe à 2.7%, pourcentage inférieur de moitié à celui de mars. Les exportations sont soutenues par la reprise de la demande aux États-Unis, qui compense le ralentissement des expéditions outre-mer. La croissance des importations est limitée par la faiblesse des dépenses de consommation. L'excédent commercial dépasse sa moyenne mensuelle de \$1 milliard des douze derniers mois.

Les exportations de produits de l'automobile se redressent vivement en avril et contribuent ainsi de façon appréciable (plus de 50%) à la croissance des exportations en six mois. Cette situation s'explique par la reprise de la production des usines après un programme massif de réoutillage, puisque la part des pièces dans les exportations baissait une nouvelle fois. Les autres biens manufacturés enregistrent de bons résultats, notamment les machines et le matériel, qui augmentent pour le quatrième mois consécutif à la suite de progressions générales.

Le secteur des ressources naturelles est plus contrasté, en partie à cause de son orientation plus marquée vers les marchés d'outremer, dont la croissance n'est pas aussi forte que celle de l'économie américaine. Les exportations de produits agricoles se redressent, car celles de blé doublent presque pour atteindre leur niveau le plus élevé en plus d'un an. Les exportations de produits énergétiques s'accroissent une nouvelle fois, comme elles l'ont fait chaque mois depuis le début de l'année, en dépit de la fin de la vague de froid qui devait entraîner une envolée de la demande en janvier et en février. La demande de produits moins traditionnels domine cette croissance. Les exportations de gaz naturel continuent de dépasser celles de pétrole brut pour le cinquième mois d'affilée, tandis que les exportations d'électricité sont plus de deux fois supérieures à celles de l'année précédente. Les produits forestiers restent léthargiques, et ne sont pas revenus à leurs niveaux de la fin de l'année dernière. Les expéditions de pâtes et papiers et de bois de construction diminuent en avril. Les exportations de biens industriels enregistrent leur plus forte hausse depuis septembre, car la croissance pour les produits de transformation, comme les produits chimiques et l'aluminium, compense la faiblesse persistante des minerais métalliques.

La vive reprise du prix des exportations explique le tiers environ de l'augmentation des recettes à l'exportation en mars et en avril. Les prix se trouvent relevés par la dépréciation du dollar canadien et la majoration du prix des marchandises. La baisse du dollar devait contribuer à accroître le prix des biens en dollars américains, notamment les produits de l'automobile. La reprise récente du prix des marchandises est particulièrement notable pour les pâtes et papiers et les métaux. Elle a compensé la faiblesse des prix payés pour le blé, le pétrole et le bois de construction du Canada depuis le début de l'année.

The moderation of the growth of import demand was widespread in April, a reflection of the slowdown in most sectors of domestic spending. Automotive products continued to lead the way, although growth was confined to parts required by the surge of assemblies in Canada. Imports of cars fell in tandem with slower sales in Canada. Other consumer goods also fell, especially for clothing and footwear, as retail sales retreated. Business spending on machinery and equipment rose steadily, while industrial goods posted the smallest of the four consecutive gains that have marked the start of the year.

La croissance de la demande à l'importation est dans l'ensemble modérée en avril, ce qui traduit le ralentissement de la plupart des secteurs de dépenses intérieurs. Les produits de l'automobile restent en tête, bien que la croissance se limite aux pièces rendues nécessaires par la poussée des assemblages au Canada. Les importations de voitures diminuent avec le ralentissement des ventes au Canada. Les autres biens de consommation sont également en baisse, en particulier les vêtements et les chaussures, en raison du repli des ventes au détail. Les dépenses des entreprises en machines et matériel augmentent de façon soutenue, tandis que celles au titre des biens industriels enregistrent la plus faible des quatre augmentations successives que l'on a observées depuis le début de l'année.

### Prices - CPI Records an Historic Dip

Consumer prices fell on a year-over-year basis for the first time in almost 40 years, a reflection of the downward trend that has been evident in the monthly data since last November. Much of the downturn reflected lower taxes collected by governments. Industry revenues were buoyed by further price gains for both commodity and manufactured goods, a trend which accelerated in June.

The seasonally unadjusted consumer price index resumed its downward trend in May, falling 0.2% after a one-month blip in April interrupted what is now a six-month string of lower or stable CPI reports. As a result, the year-over-year change in prices turned negative (-0.2%) for the first time on record since August 1955.

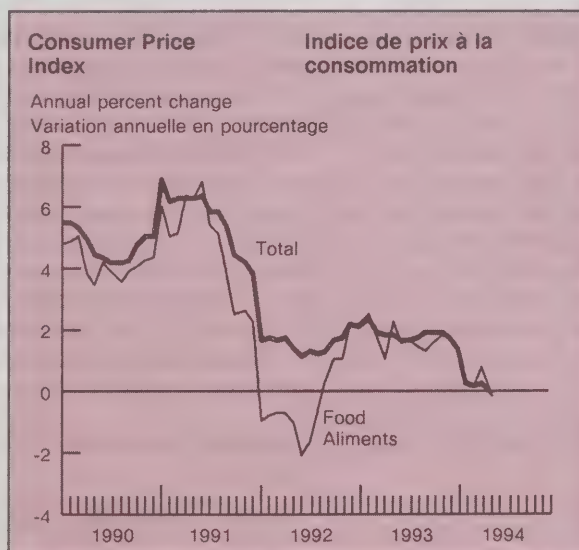
Most of the May decrease originated in Quebec, a by-product of the harmonization of the sales tax rate applied to both goods and services at 6.5% (previously it was 8% on goods and 4% on services). Partly as a result of these tax changes, the price of goods fell 0.4% while services rose slightly. Toronto also posted lower prices year-over-year while increases ranged from 1 to 2% in western Canada.

### Prix - Fléchissement historique de l'IPC

D'une année à l'autre, les prix à la consommation se replient pour la première fois en près de 40 ans, la tendance des données mensuelles étant à la baisse depuis novembre dernier. La diminution s'explique en grande partie par une réduction des taxes prélevées par les gouvernements. Les recettes du secteur industriel sont alimentées par de nouvelles hausses de prix, tant pour les marchandises que pour les biens manufacturés, une tendance qui s'accroît en juin.

L'indice non désaisonnalisé des prix à la consommation fléchit de nouveau en mai, cette fois de 0.2%, après qu'une hausse mensuelle en avril ait interrompu une série de reculs ou d'absences de changement de l'IPC, qui dure maintenant depuis six mois. Cela entraîne la première diminution d'une année à l'autre (-0.2%) à être observée depuis août 1955.

La diminution en mai vient surtout du Québec, conséquence de l'harmonisation à 6.5% du taux de la taxe de vente sur les produits et sur les services (qui était auparavant de 8% sur les produits et de 4% sur les services). Ces changements fiscaux expliquent en partie le fléchissement de 0.4% des prix des biens et la légère progression des prix des services. Des baisses de prix d'une année à l'autre s'observent aussi à Toronto, alors que des hausses comprises entre 1% et 2% sont enregistrées dans l'ouest du Canada.





Lower taxes explain only a part of sharp price declines for clothing, cars and a wide range of furniture and appliances. Price discounting by retailers anxious to revive flagging sales after a weak Easter sales period also played a role. Tobacco and alcohol prices fell again, and Quebec announced lower alcohol prices in June to deter smuggling. Food and energy were an exception to the cut in retail prices, with food costs stable while gasoline rebounded sharply.

Prices for services rose only marginally, despite higher sales taxes in Quebec and higher shelter costs across most of the country. The offset originated in widespread price cuts for personal care supplies and telephone services.

Commodity prices continued to surge on international markets, raising raw materials prices in Canada another 3.3% in May. The increase was widespread, as a sharp recovery for oil prices reinforced further gains for metals and wood. The price rally continued into June, judging by the increase in the CRB price index (the CRB index most closely tracks our export prices of all the major daily indices that are published). Oil prices rose above \$20 (US) a barrel, as demand was firm and OPEC opted to maintain output levels. Copper prices soared to over \$1 a pound, up 50% from a year ago, while aluminum touched a three-year high of 68 cents a pound by late June as inventories fell. Lead and nickel prices also were propelled upwards.

Prices received by manufacturers were also inflated by recent gains in commodity markets. Monthly prices rose another 0.3% in May, swelling the year-over-year increase to a six-year peak of almost 5%. While prices were boosted by many of the commodities noted above (such as metals, lumber, and oil) there was the addition of an upturn for pulp and paper. Manufacturers of end products fared worse, as the Canadian dollar strengthened in May which reduced the profitability of exports such as motor vehicles. Most consumer and capital goods posted little or no change.

### Financial Markets - Rates Surge Anew in June

Both short and long-term interest rates came under significant upward pressure in June. The Bank Rate jumped another 40 basis points, nearly matching the monthly gains in April and May. The cumulative increase in these rates triggered a hike of 1 1/4 percentage points in the prime and most mortgage rates, after a brief respite from increases in May.

La diminution des taxes n'est qu'un des facteurs à l'origine du fort recul des prix des vêtements, des automobiles et d'une vaste gamme de meubles et d'appareils ménagers. L'empressement des détaillants à réduire les prix après les mauvaises ventes de Pâques joue aussi un rôle. Le prix du tabac et des boissons alcoolisées chute encore, et le Québec annonce une diminution en juin des prix de l'alcool pour décourager la contrebande. Les aliments et l'énergie échappent à la baisse générale des prix de détail, les prix des aliments restant stables et ceux de l'essence étant en vive progression.

Les prix des services augmentent à peine, malgré le relèvement des taxes de vente au Québec et l'accroissement des frais d'hébergement à peu près partout au pays. L'effet compensateur vient des baisses de prix généralisées pour les produits de soins personnels et les services téléphoniques.

Les cours mondiaux des marchandises augmentent toujours, ce qui fait progresser d'un autre 3.3% les prix des matières brutes au Canada en mai. L'augmentation est généralisée, une forte remontée des prix du pétrole renforçant d'autres gains pour les métaux et le bois. La progression des prix se poursuit en juin, comme en fait foi l'augmentation de l'indice du CRB (l'indice du CRB est, de tous les principaux indices quotidiens publiés, celui qui suit de plus près nos prix à l'exportation). Les prix du pétrole dépassent \$20 (US) le baril, la demande restant ferme et la production de l'OPEP constante. Les prix du cuivre grimpent à plus de \$1 la livre, en hausse de 50% par rapport à il y a un an, alors que ceux de l'aluminium culminent à 68 cents la livre à la fin juin, un sommet inégalé en trois ans, sous l'effet de la baisse des stocks. Les prix du plomb et du nickel grimpent aussi en flèche.

Les prix reçus par les fabricants sont aussi gonflés par les récentes remontées des cours des marchandises. Les prix mensuels grimpent d'encre 0.3% en mai, portant l'augmentation d'une année à l'autre à près de 5%, la plus élevée en six ans. Les prix sont gonflés non seulement par les marchandises susmentionnées (notamment les métaux, le bois d'œuvre et le pétrole) mais aussi par le renchérissement des pâtes et papiers. Les fabricants de produits finaux s'en tirent moins bien, l'appréciation du dollar canadien en mai ayant rendu moins rentables les exportations, notamment celles de véhicules automobiles. Les prix de la plupart des biens de consommation et d'équipement restent à peu près inchangés.

### Marchés financiers - Nouvelle flambée des taux en juin

En juin, d'importantes pressions à la hausse s'exercent aussi bien sur les taux d'intérêt à court terme qu'à long terme. Le taux d'escompte fait un nouveau bond de 40 points de base, soit presque autant que les gains mensuels observés en avril et en mai. L'augmentation cumulative de ces taux entraîne une hausse de 1 1/4 point du taux privilégié et de la plupart des taux hypothécaires, après un bref hiatus en mai.



The carnage in long-term bond markets was also severe in June, with long-term yields up almost a full percentage point in mid-month before a small rally capped the increase by month-end. While part of the turmoil reflected bearish markets worldwide, Canada's bond market so far this year has been the second worst performer in local-currency terms, and the worst when measured in US dollars. Long-term rates are up more than two percentage points this year, twice the rate of increase in US markets. The slump in bond market conditions had already brought the market for new issues to a halt in April and May.

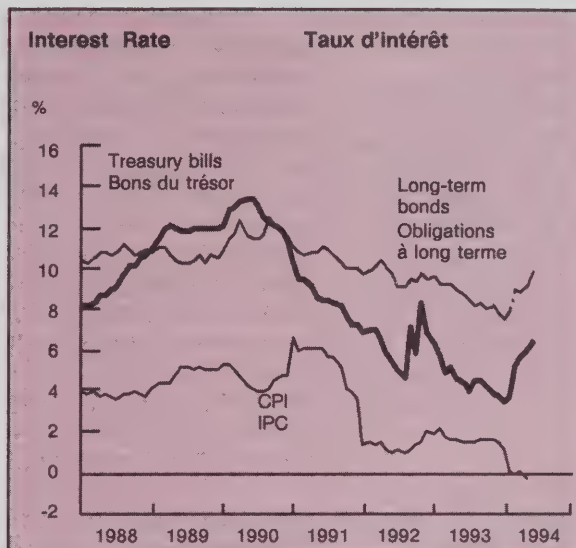
The Canadian dollar continued to be steady at about 72 cents (US) for the fourth month in a row. This levelling-off followed a sharp slump from 76 cents early in the new year.

All of the major measures of the money supply slumped in May. This implies that the drop in currency and chequing accounts (M1) was more than a shift into interest-bearing accounts, and therefore may not yet be a sign that interest rates are slowing spending. A clearer measure that demand is being checked by interest rates was that consumer credit stalled in April after a year of growth. Even here, a pick-up in mortgage demand more than compensated for the slowdown in consumer credit, and total household borrowing rose by 0.7%.

The stock market posted losses across the board in June, with the TSE hitting a new low for the year at just above 4,000 at month-end. The market has fallen over 10% from its peak late in 1993. The bloodletting in June was worst in interest rate-sensitive components such as real estate, construction, and utilities. Not very surprisingly in light of market conditions, new equity issues in April and May slowed to their slowest pace since the old bull market in stocks began in February 1993.

### Regional Economies - Manufacturing Demand Improves Across the Country

From the east to the west, manufacturing posted marked gains in April, led by renewed vigour in export demand. Conversely household demand everywhere was hampered by slower retail sales.



long terme sont en hausse de plus de deux points cette année, le double du taux d'accroissement aux États-Unis. L'effondrement des marchés obligataires avait déjà provoqué la stagnation du marché des nouvelles émissions en avril et en mai.

Le dollar canadien se maintient autour des 72 cents (US) pour un quatrième mois d'affilée. Cette stabilisation survient après la dégringolade du dollar, qui était à 76 cents au début de l'année.

Toutes les principales mesures de l'offre de monnaie se replient en mai. Cela laisse croire que le recul des devises et des comptes-chèques (M1) représente plus qu'un simple transfert vers les comptes productifs d'intérêts et ne signifie donc pas encore que les taux d'intérêt freinent les dépenses. Une meilleure preuve que la demande est entravée par les taux d'intérêt est que le crédit à la consommation a plafonné en avril après un an de croissance. Même là, une reprise de la demande hypothécaire compense largement le ralentissement du crédit à la consommation, et l'emprunt total des ménages augmente de 0.7%.

La bourse inscrit des reculs généralisés en juin, le niveau de l'indice TSE à la fin du mois étant le plus bas de l'année, à un peu plus de 4,000. La bourse a chuté de plus de 10% par rapport au sommet de la fin de 1993. La saignée en juin est encore plus marquée dans les secteurs sensibles aux taux d'intérêt, comme l'immobilier, la construction et les services publics. Les nouvelles émissions d'actions en avril et en mai n'ont jamais été aussi faibles depuis que ce marché a amorcé son ascension en février 1993, ce qui n'est guère surprenant vu la conjoncture.

### Économie régionale - Amélioration de la demande manufacturière partout au pays

D'ouest en est, la demande manufacturière enregistre des gains marqués en avril, surtout entraînés par la vigueur des exportations. À l'opposé, la demande des ménages était partout partagée face à la baisse des dépenses de consommation.



Ontario recorded its first consecutive increases in manufacturing shipments since September 1993, thanks to the strength of exports south of the border. Domestic demand continued to rise, but the gains were less broadly based than at the start of the year. Both housing starts and non-residential building permits fell in May after large gains in April. Auto sales also posted a sharp drop of 6%. Sales of other retail goods, however, were buttressed by the continued repatriation of cross-border shopping in April. This followed the largest quarterly drop in trips to the US in more than 20 years.

In Quebec, the recent widespread upturn in final demand was reflected in higher manufacturing shipments by all major economic use groups. Export goods picked-up, following the rebound in exports beginning in March. Construction materials also rose sharply as housing starts increased in April. Housing demand was encouraged by another record month for house sales, while alterations and improvements were stimulated by a government support program for projects over \$5,000. Lower retail sales in April followed a particularly sharp gain in the first quarter.

British Columbia continued to recover gradually from strikes which hampered growth in January and February. Retail sales in April remained listless, after a 0.8% drop in labour income in March. Exports, however, were particularly strong, leading to a second straight sharp increase for manufacturing shipments, notably paper. Subsequently, housing starts recovered in May after a dip in April. Non-residential permits continued to trend upwards.

On the prairies, shipments were up strongly. The petroleum industry in Alberta was particularly robust, as it continued the recovery that began when exports picked-up at the start of the year. In line with these gains, exploration and development of oil and gas led the overall growth of mining output in April. Household demand was mixed as a result of lower retail sales, consistent with the trend elsewhere in Canada.

Activity picked-up in the Atlantic provinces, as the second phase of the Hibernia project was scheduled to begin in April. Housing starts rose to twice their level in February, led by Newfoundland. Shipments posted a fourth consecutive increase in April.

L'Ontario enregistre les premières hausses consécutives des livraisons manufacturières depuis septembre 1993. Elles sont presque entièrement dominées par les exportations de biens de transport destinées aux États-Unis. Le relèvement de la demande finale se poursuit mais n'est pas aussi étendu que celui qui commençait à se pointer plus tôt dans l'année. Tant les mises en chantier de logements que les permis de bâtir dans le secteur non résidentiel baissent en mai après avoir tous deux fortement augmenté en avril. Les ventes d'automobiles enregistrent également une forte chute d'environ 6%. La tendance des ventes au détail d'autres biens est cependant encouragée par une nouvelle chute du magasinage outre-frontière, qui succède à la plus importante baisse trimestrielle en plus de vingt ans enregistrée au premier trimestre de l'année.

Au Québec, le relèvement de la demande finale qui a persisté et était étendu jusqu'à récemment, se répercute sur les livraisons de tous les principaux groupes d'utilisation économique. Les livraisons de biens exportés, à cause du bond des exportations en mars, augmentent le plus. Les livraisons de biens de construction augmentent aussi de façon appréciable alors que les mises en chantier ont continué de se redresser en avril. Le secteur du logement était également encouragé par un autre record des ventes de maisons existantes qui, habituellement favorables aux dépenses en améliorations, surviennent au moment de l'entrée en vigueur d'un nouveau programme gouvernemental d'aide pour des dépenses à ce titre dépassant \$5 000. La baisse des ventes au détail en avril succède à une progression particulièrement marquée au premier trimestre.

La Colombie-Britannique a continué de se relever lentement des effets de la grève qui a perturbé l'activité en janvier et en février. Encore en avril, les ventes au détail demeuraient sans vigueur après une baisse de 0,8% du revenu du travail en mars. Les exportations en particulier se sont améliorées cependant et entraînent une deuxième forte hausse d'affilée des livraisons manufacturières, notamment à cause du papier. Par la suite, les mises en chantier augmentent légèrement après une baisse en avril. Les permis de bâtir dans le secteur non résidentiel ont continué de progresser.

Les livraisons augmentent également fortement dans les Prairies. L'industrie du pétrole et du charbon de l'Alberta en particulier continue de se redresser comme elle le fait depuis le début de l'année face à la tendance positive des exportations. Parallèlement, une forte hausse dans le forage en avril dominait le bond de la production nationale des mines, carrières et puits de pétrole. Comme presque partout ailleurs au pays, la demande des ménages était partagée face à la baisse de la consommation.

L'économie des provinces de l'Atlantique s'améliore également, alors que la seconde phase d'Hibernia, qui comprend d'importants projets de construction, était prévue débuter en avril. Les mises en chantier ont doublé par rapport à leur creux de février, en particulier à Terre-Neuve. Les livraisons enregistraient une quatrième hausse d'affilée en avril.

## International Economies

The healthy pace of economic growth in the United States began to slow under the dampening effect of higher interest rates. Overseas, economic activity started to gather strength, with further signs of life appearing in both Germany and Japan, while buoyant consumer demand fuelled further expansion in Britain. The economic pickup in continental Europe has sparked overall export demand. High unemployment, however, remained a concern everywhere. Inflation has been stable in the G-7 countries, although rapid depreciation of the US dollar against the yen raised speculation about further interest rate hikes in the US.

First-quarter growth in the **United States** economy was revised up to 0.9%, as gains in consumer spending and business investment more than offset declines in government expenditure and exports. The pace of growth apparently eased in the second quarter, with a slowdown in consumer demand, particularly for autos. Industrial production in May continued its string of monthly increases which began a year ago, boosted by buoyant demand for business equipment. Auto manufacturers, however, scaled back for the third month in a row, partly due to capacity constraints. Business planned investment for 1994 saw its third upward revision, rising to 8.3%.

Consumer spending slowed again in May, as retail sales fell 0.2% following a 1.1% drop in April. While overall spending may have been depressed by higher tax payments in April, the recent softness mainly reflected a sharp fall in car sales after a very strong first quarter. Consumer prices rose 0.2% in May, raising the annual rate to 2.3%, while both wholesale and producer prices fell.

Housing starts increased moderately in May, despite higher mortgage rates, to an annual rate of 1.51 million units following a drop in April. The growth, however, was entirely in apartment construction, which rose sharply, while construction of single-family homes was virtually flat following a 5% drop in April. Interest rates have risen four times since the start of the year, pushing mortgage rates far above their 25-year low levels last October.

## Économies Internationales

La vigoureuse croissance économique aux États-Unis commence à ralentir sous l'effet modérateur des taux d'intérêt plus élevés. Outremer, l'activité économique se raffermi, de nouveaux signes de vigueur s'observant en Allemagne comme au Japon, et la demande des consommateurs soutenant la croissance en Grande-Bretagne. La reprise économique en Europe continentale ravive la demande globale à l'exportation. Le chômage reste cependant préoccupant partout. L'inflation est stable dans les pays du G-7, mais la dévaluation rapide du dollar américain vis-à-vis le yen alimente les rumeurs d'une nouvelle hausse des taux d'intérêt aux États-Unis.

La croissance économique du premier trimestre aux **États-Unis** est révisée à la hausse, à 0.9%, la progression des dépenses de consommation et des investissements des entreprises compensant largement le recul des dépenses publiques et des exportations. Il semble y avoir ralentissement de la croissance au deuxième trimestre, avec un affaiblissement de la demande des consommateurs, en particulier la demande d'automobiles. La série d'augmentations mensuelles de la production industrielle, amorcée il y a un an, se poursuit en mai, sous l'impulsion de la solide demande de biens d'équipement des entreprises. Par contre, les fabricants automobiles réduisent leur production pour un troisième mois consécutif, en partie en raison des limites de leur capacité. Les intentions d'investissement des entreprises pour 1994 sont révisées à la hausse pour une troisième fois, l'augmentation prévue s'établissant à 8.3%.

Les dépenses de consommation ralentissent encore en mai, les ventes au détail fléchissant de 0.2% après une baisse de 1.1% en avril. Même si l'augmentation du fardeau fiscal a pu modérer les dépenses globales en avril, l'affaiblissement récent traduit surtout la chute des ventes d'automobiles après les très bons résultats du premier trimestre. Les prix à la consommation grimpent de 0.2% en mai, ce qui porte le taux annuel à 2.3%, alors que les prix des grossistes chutent, tout comme ceux des producteurs.

Malgré la montée des taux hypothécaire, le nombre de mises en chantier de logements, qui avait diminué en avril, augmente quelque peu en mai pour se fixer à 1.51 million d'unités au taux annuel. La croissance se limite toutefois à la construction d'appartements, qui progresse fortement, alors que la construction de maisons unifamiliales est pratiquement stable après un recul de 5% en avril. Les taux d'intérêt ont augmenté quatre fois depuis le début de l'année de sorte que les taux hypothécaires se situent maintenant bien au-dessus de leur niveau plancher d'octobre dernier, qui était le plus bas des 25 dernières années.



Industrial production rose again in May, by 0.2% after a 0.1% rise in April. Manufacturing advanced 0.2% even though auto production continued to retrench, falling 4% in May for its third consecutive decline as the demand for cars and light trucks tapered off. The production slowdown in autos eased overall capacity utilization to 83.5% in May from 83.6% in April. Production of business equipment remained robust, however, increasing 0.9% for its 23rd consecutive monthly gain, reflecting continued strength in capital investment plans by business. Unaffected by higher interest rates, investment in new plant and equipment is now expected to rise 8.3% in 1994, the biggest increase since 1989. Investment in 1993 was 7.1% above the year before.

The trade deficit widened 22% in April to \$8.4 billion (US). Merchandise imports posted a new high, rising to \$53.6 billion, while exports fell 4% to \$40.3 billion, reflecting a sharp dropoff in demand for gold, telecommunications equipment and computers.

Real GDP continued to expand in the **United Kingdom**, rising 0.7% in the first quarter of the year from the fourth quarter in 1993. Led by buoyant consumer spending, growth was up 2.9% over the same time period a year earlier. However, retail sales have levelled-off in May. Exports, spurred by improved economic conditions in Europe, were also robust in the quarter.

Strong gains in personal disposable income, up 1.5% in the quarter, boosted consumer spending, despite recent tax hikes. Consumer expenditure rose 1.4%, even as the savings rate crept up to 10.4% from 10.3% in the fourth quarter of last year. Retail sales were flat in May, however, partly due to the dampening effect of poor weather at the start of the month.

Business investment grew 2.1% in the quarter and was up 3.2% year over year. The growth was concentrated mainly in government and banks as investment fell in manufacturing, mining and utilities.

Despite a widening of the trade gap in March to 1.2 billion pounds sterling, the first quarter deficit fell to 3.1 billion pounds sterling, down 14% from the fourth quarter of last year. Buoyed by the pickup in economic activity, exports to the rest of the European Community rose 5.5%, while imports eased 0.5%.

La production industrielle augmente à nouveau en mai, cette fois de 0.2%, après une hausse de 0.1% en avril. La fabrication progresse de 0.2% malgré un nouveau recul de 4% de la production automobile en mai, le troisième d'affilée, en raison de l'effritement de la demande de voitures et de camions légers. Le ralentissement de la production automobile ramène l'utilisation de la capacité à 83.5% en mai, comparativement à 83.6% en avril. La production de biens d'équipement des entreprises reste robuste, toutefois, augmentant de 0.9% pour un 23<sup>e</sup> gain mensuel d'affilée, grâce aux intentions d'immobilisations toujours favorables des entreprises. On s'attend maintenant à ce que les investissements en usines et matériel neufs augmentent de 8.3% en 1994 malgré la hausse des taux d'intérêt, ce qui serait la plus forte augmentation depuis 1989. Les investissements en 1993 dépassent de 7.1% ceux de l'année précédente.

Le déficit du commerce de creuse de 22% en avril pour se fixer à \$8.4 milliards (US). Les importations de marchandises atteignent un nouveau sommet, se fixant à \$53.6 milliards, pendant que les exportations se chiffrent à \$40.3 milliards, en baisse de 4%, conséquence du net recul de la demande d'or, de matériel de télécommunications et d'ordinateurs.

Le PIB réel augmente toujours au **Royaume-Uni**, la progression étant de 0.7% au premier trimestre de l'année par rapport au quatrième trimestre de 1993. L'augmentation par rapport à la même période un an plus tôt est de 2.9%, ce qui s'explique surtout par la fermeté des dépenses de consommation. Toutefois, les ventes au détail marquent un palier en mai. Les exportations du trimestre, stimulées par l'amélioration de la conjoncture économique en Europe, sont elles aussi robustes au cours du trimestre.

L'accroissement important du revenu personnel disponible, en hausse de 1.5% au cours du trimestre, stimule les dépenses de consommation en dépit des récentes hausses d'impôt. Ces dépenses grimpent de 1.4% et ce, même si le taux d'épargne atteint 10.4%, contre 10.3% au quatrième trimestre de l'année dernière. Toutefois, les ventes au détail sont stagnantes en mai, en partie à cause de l'effet modérateur du mauvais temps au début du mois.

Les investissements des entreprises croissent de 2.1% au cours du trimestre et de 3.2% d'une année à l'autre. La croissance vient surtout du gouvernement et des banques, les investissements chutant dans la fabrication, les mines et les services publics.

Même si le déficit commercial en mars atteint 1.2 milliard de livres sterling, celui du premier trimestre régresse de 14% par rapport au quatrième trimestre de l'année précédente pour se fixer à 3.1 milliards de livres sterling. Les exportations vers les autres pays de la Communauté européenne grimpent de 5.5%, stimulées par la relance de l'activité économique dans ces pays, alors que les importations régressent de 0.5%.



The **Japanese** economy began to show signs of recovery in the first quarter of the year, as GDP rose 1% over the previous three months, fuelled by gains in personal expenditure and exports. The first-quarter growth rate was the highest since the same period in 1991. However, Japan has experienced strong growth in the first quarter of each of the past three years, only to see output contract again later in the year.

Consumer demand has been upbeat, particularly for imported goods in the wake of the rising value of the yen. Private sector demand recovered by 0.2% in the first quarter, with public sector demand up 0.6%, buoyed by the effect of four government "pump-priming" packages worth \$441 billion (US) over the past 18 months.

The yen has risen 35% against the US dollar in trade-weighted terms since the start of last year. While imported goods have become cheaper, however, the rising price of exports has prompted manufacturers to cut profit margins and attempt to contain labour costs. According to the Economic Planning Agency, only one in 200 of Japan's exporters can break even at 100 yen to the dollar.

Industrial production fell in April, down 1.9% after rising sharply at the start of the year. Nonetheless, business confidence continued to recover in the three months to June. The state ministry MITI has predicted a rise in capital spending of 1.1% for fiscal 1995, after a 8.7% decline this fiscal year. The leading index rose again in March for the fourth consecutive month.

Some easing occurred in the jobless rate in April, as it declined to 2.8% from 2.9% the month before. Meanwhile, expectations of economic recovery have sparked a rally in the stock market in recent months and pushed up long-term interest rates.

Economic growth in western **Germany** re-emerged in the first quarter of the year as GDP gained 0.5% over the last quarter of 1993 and 2.1% year-over-year. The rise was fuelled by strong exports and fair weather, which bolstered the construction industry, up 4.7%. Personal consumption was flat, however, hit by low wage rises, higher social security contributions and high unemployment. Buoyant demand for exports led to a 5.4% gain, prompting some capital goods manufacturers to return to full production after months of cutbacks. Imports were up 2.7%, while public sector demand remained 1.2% below last year's level.

L'économie du **Japon** commence à donner des signes de reprise au premier trimestre de l'année, le PIB augmentant de 1% par rapport aux trois mois précédents grâce à la progression des dépenses personnelles et des exportations. Le taux de croissance au premier trimestre n'a jamais été aussi élevé depuis la période correspondante de 1991. Le Japon connaît toutefois depuis trois ans une forte croissance au premier trimestre mais voit ensuite sa production se replier.

La demande des consommateurs est forte, particulièrement pour les biens importés à cause de l'appréciation du yen. La demande du secteur privé augmente de 0.2% au premier trimestre et celle du secteur public, de 0.6%, sous l'impulsion de quatre trains de mesures de relance, d'une valeur de \$441 milliards (US), prises par le gouvernement au cours des 18 derniers mois.

Depuis le début de l'année dernière, on observe une appréciation de 35% du yen par rapport au dollar américain après pondération selon les échanges. Alors que les biens importés deviennent moins cher, la montée des prix des exportations incite les fabricants à réduire leur marge bénéficiaire et à tenter de limiter les coûts de la main-d'œuvre. Selon le Service de planification économique, seulement un exportateur japonais sur 200 réussit à faire ses frais à 100 yens le dollar.

La production industrielle régresse de 1.9% en avril, après avoir fortement augmenté au début de l'année. Les entreprises continuent néanmoins de reprendre confiance au cours de la période de trois mois terminée en juin. Le ministère du Commerce international et de l'industrie prédit un accroissement des dépenses d'immobilisations de 1.1% pour l'exercice 1995, après un recul de 8.7% durant le présent exercice. L'indicateur avancé augmente à nouveau en mars, pour un quatrième mois consécutif.

Le taux de chômage baisse un peu de mars à avril, de 2.9% à 2.8%. Parallèlement, les promesses de relance économique ont engendré une reprise de la bourse ces derniers mois et ont fait monter les taux d'intérêt à long terme.

La croissance économique dans l'ouest de l'**Allemagne** reprend au premier trimestre de l'année, le PIB augmentant de 0.5% par rapport au dernier trimestre de 1993 et de 2.1% d'une année à l'autre. La progression est alimentée par de solides exportations et par des conditions météorologiques favorables au secteur de la construction, qui avance de 4.7%. La consommation personnelle stagne toutefois, entravée par les faibles hausses salariales, les cotisations accrues à la sécurité sociale et le chômage élevé. La fermeté de la demande à l'exportation se solde par un gain de 5.4% à ce chapitre, ce qui incite certains fabricants de biens d'équipement à revenir au plein régime de production après des mois de réductions. Les importations progressent de 2.7%, alors que la demande du secteur public reste inférieure de 1.2% à son niveau de l'année dernière.



The unemployment rate fell for the third consecutive month in May, from 8.4% to 8.1% in the west, and from 16.2% to 15.4% in the east. Nonetheless, the Federal Statistics Office expects the jobless total to rise by about 300,000 people in 1994 because of sluggish new job creation. Seasonally adjusted jobless figures remain 16% higher than a year ago in the west and 6% higher in the east.

Le taux de chômage fléchit en mai pour un troisième mois d'affilée, passant de 8.4% à 8.1% dans l'ouest et de 16.2% à 15.4% dans l'est. Le Bureau fédéral de la statistique s'attend pourtant à une augmentation du nombre de sans-emploi en 1994, de quelque 300,000 personnes, parce que la création d'emplois est insuffisante. Le taux de chômage désaisonnalisé demeure plus élevé que l'année dernière, de 16% dans l'ouest et de 6% dans l'est.

## ECONOMIC EVENTS IN JUNE

### CANADA

The prime rate rose to 8% on June 21, its highest level since late 1992, following continued hikes in the Bank of Canada rate to 7.09%. Mortgage rates also rose, ranging from a high of 11.5% for a 25-year term to a low of 8.625% for a six-month convertible.

Canada withdrew all federal trade restrictions with China. This followed the US decision to renew China's "most favoured nation" trading status with the US, which grants China lower duty access to US markets.

The federal government announced a smoking ban on all international flights effective July 1, 1994. The decision makes Canada the first nation to outlaw smoking on all its domestic and international flights. The ban also applies to charters and commercial group flights.

The Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC) announced it will expand its program for 5% downpayments to include home buyers who owned a home in the last five years but don't have a ten percent downpayment because of divorce or a job-related move as well as first-time home buyers.

The minimum wage in Quebec will increase 2.6% to \$6 an hour from \$5.85 on October 1. The minimum wage for people earning tips will go to \$5.28 from \$5.13.

The Quebec government announced a plan to encourage the province's smaller employers to set up retirement savings plans for workers. The plan, which targets 250,000 workers in small or mid-sized companies and aims to collect at least \$750 million a year, will be launched in the fall.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN JUIN

### CANADA

En date du 21 juin, le taux préférentiel a augmenté pour se fixer au niveau le plus élevé depuis la fin de 1992, soit 8%, à la suite des hausses continues du taux de la Banque du Canada qui s'établissait à 7,09%. On note également une progression des taux hypothécaires, compris entre 11,5% pour une durée de 25 ans et 8,625% pour un prêt hypothécaire convertible à l'échéance de six mois.

Le Canada a annulé toutes les restrictions commerciales dont la Chine faisait l'objet. Cette mesure fait suite à la décision des É.-U. d'accorder à nouveau à ce pays le statut commercial de «nation la plus favorisée» grâce auquel il bénéficie d'une réduction des tarifs douaniers ouvrant droit aux marchés américains.

Le gouvernement fédéral a fait savoir son intention d'interdire de fumer sur tous les vols internationaux à compter du 1er juillet 1994. Le Canada devient ainsi la première nation à bannir l'usage du tabac sur tous les vols nationaux et internationaux. L'interdiction s'applique également aux vols nolisés et aux vols commerciaux de groupe.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a annoncé l'élargissement de son programme d'acompte de 5% afin d'inclure, outre les acheteurs d'une première maison, ceux qui ont possédé une maison au cours des cinq dernières années mais ne peuvent donner un acompte de dix pour cent en raison d'un divorce ou d'un déménagement lié au travail.

Au Québec, le salaire minimum augmentera de 2,6% le 1er octobre, passant de 5,85 \$ à 6 \$. Le salaire minimum des employés qui gagnent des pourboires passera de 5,13 \$ à 5,28 \$.

Le gouvernement du Québec a dévoilé un plan en vertu duquel il incitera les plus petits employeurs de cette province à offrir des régimes d'épargne-retraite à leurs employés. Ce plan, qui vise 250 000 employés de petites et de moyennes entreprises et prévoit recueillir au moins 750 \$ millions par année, sera lancé à l'automne.



**WORLD**

The US dollar traded below the 100-yen level on June 27, marking a postwar low.

Frost harmed up to one-third of Brazil's coffee trees, driving coffee prices up 40% on world commodity markets.

**MONDE**

Le cours du change du dollar américain est tombé au-dessous des 100 yens le 27 juin, atteignant ainsi le niveau d'après-guerre le plus bas.

Le gel a endommagé jusqu'à un tiers des caféiers du Brésil, d'où la hausse de 40% des prix de cette denrée sur les marchés mondiaux de marchandises.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".



# DATABASES FOR ENVIRONMENTAL ANALYSIS

Government of Canada

**D**atabases for *Environmental Analysis* is your guide to sources of information on Canada's environment. No matter what topic you're researching, *Databases for Environmental Analysis* will point you in the right direction.

This valuable sourcebook is the product of a joint venture between Statistics Canada and Environment Canada. It contains descriptions of more than 370 databases to guide your research.

## Looking for data on...

- ...agriculture and the environment?
- ...urban air quality?
- ...manufacturers of environmental products?
- ...contaminants in fish and seabirds?

*Databases for Environmental Analysis* has all federal government sources listed in one, easy-to-use publication! The databases are listed by government departments, including:

- Environment Canada
  - Fisheries and Oceans
  - Statistics Canada
  - Forestry Canada
  - Industry, Science and Technology Canada
- ...and many more!

For further convenience, this publication comes with a diskette, so finding the database which has the information you're looking for is as easy as typing in a "key word".

Don't commit any more time to hunting down data sources, order *Databases for Environmental Analysis* today!

# BASES DE DONNÉES POUR L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE

gouvernement du Canada

**B**ases de données pour l'analyse environnementale est un guide des sources de renseignements sur l'environnement canadien. Quel que soit le sujet de vos travaux, *Bases de données pour l'analyse*

*environnementale* vous indiquera dans quelle direction orienter vos recherches.

Ce livre de référence est le résultat d'une collaboration entre Statistique Canada et Environnement Canada. Il renferme une description de plus de 370 bases de données qui pourront servir à vos recherches.

## Vous cherchez des données sur...

- ...l'agriculture et l'environnement?
- ...la qualité de l'air dans les villes?
- ...les fabricants de produits environnementaux?
- ...les contaminants dans les poissons et les oiseaux de mer?

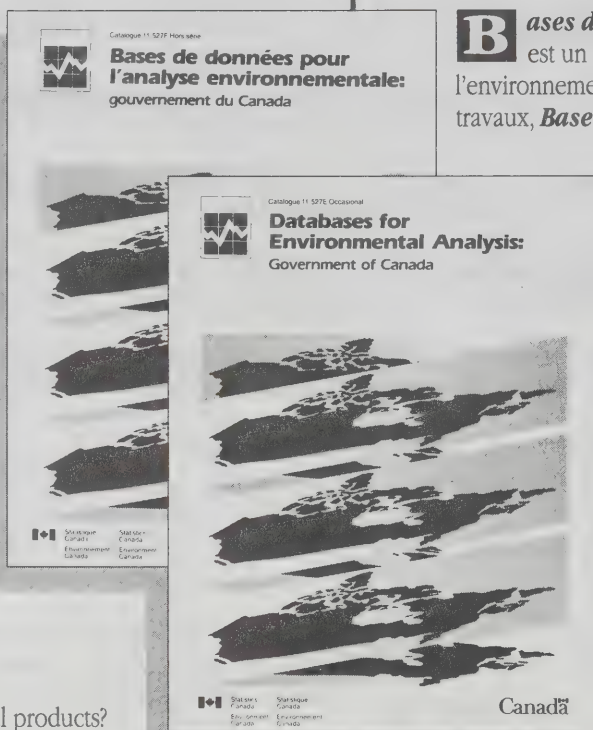
*Bases de données pour l'analyse environnementale* regroupe toutes les sources de l'administration fédérale en une seule publication facile à consulter!

La liste des bases de données est dressée en fonction des ministères et organismes publics :

- Environnement Canada
  - Pêches et Océans
  - Statistique Canada
  - Forêts Canada
  - Industrie, Sciences et Technologie Canada
- ...et de nombreux autres!

Pour faciliter encore plus la consultation, une disquette est fournie avec la publication. Trouver la base de données qui renferme les renseignements que vous cherchez devient alors un jeu d'enfant : il n'y a plus qu'à taper les «mots clés».

Ne perdez plus votre temps à chercher des sources de données : commandez dès aujourd'hui *Bases de données pour l'analyse environnementale*.



**Databases for Environmental Analysis: Government of Canada** (Cat. no. 11-527E) is \$55.00 in Canada, US \$66.00 in the United States, and US \$77.00 in other countries.

To order write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA, MasterCard or Purchase Order number.

**Bases de données pour l'analyse environnementale : gouvernement du Canada** (n° 11-527F au catalogue) est vendu 55 \$ au Canada, 66 \$ US aux États-Unis et 77 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous (la liste de ces centres figure dans la présente publication).

Pour commander plus rapidement, commandez par télécopieur à (613) 951-1584, ou encore téléphonez au numéro sans frais 1-800-267-6677 et donnez votre numéro de bon de commande ou utilisez votre carte VISA ou MasterCard.



**METHOD OF PAYMENT:**







# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get  
off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for...*

... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-ménages jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez...*

... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.





# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.





Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Manufacturers lead growth in output and jobs, confidence soars to record highs*

■ *Business investment plans boosted by higher revenues*

■ *Unemployment rate falls to a 3-year low in July*

■ *Feature article: Innovation –the key to success for small firms*

■ *Les fabricants à la tête de la croissance de la production et de l'emploi, la confiance touche de nouveaux sommets*

■ *Les perspectives d'investissement des entreprises relevées par la hausse des revenus*

■ *Le taux de chômage de juillet à son plus bas niveau en 3 ans*

■ *Étude spéciale: L'innovation, la clef du succès des petites entreprises*





# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada 1994* étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada 1994* (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

August 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Août 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Edifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)  
Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

August 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 8 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

August 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 8 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct on-line access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

**Telecommunications Device for the  
Hearing Impaired** 1-800-363-7629

**Toll Free Order Only Line (Canada  
and United States)** 1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
Toronto  
Credit card only (973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve, Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

**Appareils de télécommunications pour  
les malentendants** 1-800-363-7629

**Numéro sans frais pour commander  
seulement (Canada et États-Unis)** 1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

Manufacturing activity returned as the engine of growth, leading output in May and employment in July. Profits in manufacturing also were inflated by higher prices, which rose at their fastest clip since 1982. As a result, manufacturing led the strengthening of investment plans at mid-year, especially for machinery and equipment. Soaring demand for these imports swamped exports, producing a rare trade deficit in May.

## Conditions économiques actuelles 1.1

À nouveau le moteur de la croissance, l'activité manufacturière mène la production en mai et l'emploi en juillet. Aussi, les bénéfices dans la fabrication étaient gonflés par des prix plus élevés, lesquels ont augmenté à leur taux le plus rapide depuis 1982. Les fabricants ont donc raffermi leurs intentions d'investissement à la mi-année, en particulier en machines et équipement. L'importation accrue de ces biens dépasse la demande d'exportation et entraîne un rare déficit commercial en mai.

---

## Economic Events

Interest rates ease in Canada; aluminium producers agree to cut output further.

## Événements économiques 2.1

Légère baisse des taux d'intérêt au Canada; les producteurs d'aluminium s'entendent sur une nouvelle coupure de production.

---

## Feature Article

"Innovation: the key to success in small firms"

The most successful growing firms place greater emphasis on their ability to adopt technology and R&D innovative capability and stress good management techniques.

## Étude spéciale 3.1

"L'innovation: la clef du succès des petites entreprises"

Les entreprises en croissance les plus prospères concentrent leurs efforts sur leurs habiletés à utiliser de nouvelles technologies, leurs capacités en R&D et visent l'amélioration de leur gestion.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 4.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on August 5, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
Tyrell Press Ltd.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 5 août 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
Imprimerie Tyrell Ltée.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.94	2.03	11.11	9.14
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.75	3.08	16.40	15.24
1992 J	-0.09	11.4	0.28	167	0.2	0.04	-0.22	1.68	0.49
A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.33	0.20	1.61	-2.87
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	0.13	0.62	0.60	3.81
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.27	0.78	4.35	-1.62
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.05	-0.63	-0.52	3.44
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.39	0.36	3.80	1.52
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.17	1.06	2.31	0.35
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.51	-0.94	-1.56	2.82
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.51	1.01	1.63	0.81
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	0.82	1.47	1.24
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	-0.04	-0.23	0.26	1.58
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.67	-0.12	1.11	-0.53
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.18	0.93	-0.62	-0.77
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.18	0.36	1.52	4.85
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.57	-0.12	3.73	-0.11
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.23	-0.20	2.24	1.37
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.60	0.85	-0.80	2.39
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.43	0.68	0.73	1.41
1994 J	-0.31	11.4	0.75	143	-0.2	-0.02	1.38	-1.73	-2.14
F	0.53	11.1	0.87	153	-0.9	0.13	1.39	0.27	-0.81
M	0.38	10.6	0.74	149	0.0	0.72	2.57	6.87	6.10
A	0.01	11.0	0.73	158	0.2	0.36	-1.89	1.93	1.04
M	0.45	10.7	0.61	158	-0.2	0.35	0.87	-2.54	6.17
J	0.06	10.3	0.48	167	0.2				
J	0.48	10.2							

## OVERVIEW\*

Economic growth in the second quarter appears to have accelerated, despite the upward movement of interest rates before July. Total output in April and May stood 1.1% above its first quarter average, already exceeding growth in the first quarter, while the 0.8% employment gain in the second quarter was the best in five years, and jobs continued to perform well into July.

\* Based on data available on August 5; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE D'ENSEMBLE\*

La croissance économique au cours du deuxième trimestre semble s'être accélérée, malgré le mouvement à la hausse des taux d'intérêt avant juillet. La production totale en avril et en mai a atteint un niveau supérieur de 1,1% à la moyenne du premier trimestre, dépassant déjà la croissance atteinte durant le premier trimestre, tandis que la croissance de 0.8% de l'emploi au cours du deuxième trimestre a été la meilleure enregistrée depuis cinq ans et que l'emploi a continué de s'améliorer en juillet.

\* Basés sur les données disponibles le 5 août; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



Manufacturers were the hub of most of the recent growth in the economy, as surging demand for investment goods accompanied higher exports. Manufacturing led the increase of GDP in May and growth in manufacturing over the last three months was the best since 1987. Manufacturers accounted for over half the gain in jobs in July, when the business conditions survey found that their confidence was at an all-time high. Along with an increased volume of business, earnings also were inflated by higher prices. Prices for manufactured goods have risen by 5.5% in the past year, the fastest rate in 12 years, thanks to rising world commodity prices and a lower Canadian dollar.

With confidence high and profits surging, business investment became the bedrock of growth in the second quarter. Capital outlays are scheduled to rise 7.4% in the mid-year survey of intentions, up from a forecast 4.2% at the start of the year. Most of the \$2.8 billion upward revision originated in a doubling of spending on machinery and equipment. The force of demand in this sector can be gauged by the 26% jump in imports in the past year, including an 8% hike in May alone. Manufacturers led the way, revising planned spending upward by almost \$1 billion. Meanwhile, non-residential construction also rose sharply in May; building plans were revised up by about \$1 billion for all of 1994, driven by expansion in the retail sector.

While the corporate sector was brimming with optimism at mid-year, there are some grounds to believe that economic growth may have already achieved its high-water mark for the year. In the United States, the expansion of GDP in the second quarter was no better than recorded in the first quarter deep-freeze, as household spending slowed in line with higher interest rates. The leading indicators point to more sluggish growth in the second half,

Les fabricants entraînent la plus grande partie de la récente croissance de l'économie alors que l'accroissement de la demande en biens d'investissement accompagne la hausse des exportations. La fabrication domine la hausse du PIB en mai et enregistre au cours des trois derniers mois la croissance la plus marquée depuis 1987. Plus de la moitié de la hausse de l'emploi provient des manufacturiers en juillet, au moment où leur confiance atteint un record historique selon l'enquête sur les perspectives du monde des affaires. Tandis que le volume des affaires s'accroît, les revenus profitent du relèvement des prix. Le prix des biens manufacturés augmente de 5.5% au cours de l'année écoulée, le taux le plus marqué en 12 ans, alors qu'augmente sur les marchés mondiaux le prix des marchandises et que baisse le dollar canadien.



peut mesurer la force de la demande dans ce secteur par la montée en flèche de 26% des importations au cours de l'année écoulée, notamment une hausse de 8% au mois de mai seulement. Les fabricants ont pavé le chemin, révisant à la hausse leur dépenses prévues de presque 1 milliard de dollars. Entre temps, la construction non résidentielle a également augmenté d'une manière marquée au mois de mai; les plans de construction ont été révisés à la hausse de près de 1 milliard de dollars pour l'ensemble de 1994, à cause en premier lieu de l'expansion enregistrée dans le secteur du commerce de détail.

Tandis que le monde des affaires déborde d'optimisme en ce milieu d'année, il y a des raisons de croire que la croissance économique pourrait déjà avoir atteint son point culminant pour l'année. Aux États-Unis, l'expansion du PIB au cours du deuxième trimestre n'a pas dépassé celle enregistrée durant les grands froids du premier trimestre alors que les dépenses des ménages ont ralenti avec la hausse des taux d'intérêt. Les indicateurs avancés laissent présager une croissance plus lente au cours de la deuxième moitié de

Avec un niveau de confiance élevé et une montée en flèche des profits, les investissements des entreprises sont devenus la base de la croissance au deuxième trimestre. Les immobilisations devraient augmenter de 7,4% selon l'enquête de la mi-année sur les intentions, en hausse par rapport à la prévision de 4,2% faite au début de l'année. La plus grande partie de la révision à la hausse de 2,8 milliards de dollars provient du doublement des dépenses consacrées aux machines et au matériel. On

particularly in key markets for our exports such as housing and autos. In Canada, the composite index also has slowed markedly, from 0.9% before interest rates jumped in February to 0.5% in June. Moreover, slower growth has spread from the stock market to all the components of final demand except business spending.

### Labour Markets - Sharp Gain in July

Employment jumped by 0.5% in July, continuing the pattern of large monthly gains after a month of little change, which has been occurring since March. Job creation outstripped a resurgence of the labour force, shaving the unemployment rate to a three-year low of 10.2%. The unemployment rate has been below 11% in four of the last five months. Employment growth this year has also outpaced population increase, as the ratio of the two has jumped from 57.6 in January to 58.3 in July, its highest level in over two years.

The July increase was unreservedly positive, touching all segments of the population. Moreover, employment growth occurred even as hours worked grew and was concentrated in sectors of the economy that pay above-average wages, such as full-time positions and manufacturing jobs. The 31,000 expansion in manufacturing is consistent with the record confidence expressed by manufacturers in the July business conditions survey. The construction and primary industries resumed their upward trend, while services were flat.

Employment gains were largely confined to central Canada, where most manufacturing jobs are located. Quebec led job creation and posted the largest drop in unemployment. Its unemployment rate now stands at 11.5%, versus a peak of over 13% late in 1993. Ontario also had an increase in jobs, although not enough to keep up with labour force growth. Little change was recorded in Atlantic and Western Canada, after a lethargic performance in June.

l'année, particulièrement dans ces secteurs clés pour nos exportations que sont l'habitation et l'automobile. Au Canada, l'indice composite s'est également ralenti d'une manière marquée, passant de 0,9% avant la montée en flèche des taux d'intérêt au mois de février à 0,5% au mois de juin. De plus, le ralentissement de la croissance s'est étendu du marché boursier à toutes ses composantes de la demande finale, à l'exception des dépenses des entreprises.

### Marchés du travail - Hausse marquée en juillet

L'emploi a fait un bond de 0,5% au mois de juillet, poursuivant ainsi la série de gains mensuels importants enregistrés depuis le mois de mars après un mois de faible changement. La croissance de l'emploi a devancé la hausse de la population active, ce qui a entraîné une diminution du taux de chômage à 10,2%, le moins élevé en 3 ans. Celui-ci a été inférieur à 11% au cours de quatre des cinq derniers mois. La croissance de l'emploi cette année a également devancé celle de la population, le rapport des deux ayant fait un bond de 57,6 en janvier à 58,3 en juillet, son niveau le plus élevé en deux ans.

Le gain effectué en juillet a été sans conteste vigoureux, touchant l'ensemble des segments de la population. De plus, la croissance de l'emploi est survenue même si les heures travaillées se sont accrues et s'est concentrée dans des secteurs de l'économie où sont versés des salaires supérieurs à la moyenne, notamment les postes à temps plein et les emplois dans le secteur manufacturier. Le gain de 31 000 emplois enregistré dans le secteur manufacturier s'accorde avec la confiance sans précédent exprimée par les fabricants durant l'enquête de juillet sur les perspectives du monde des affaires. Le secteur de la construction et les branches primaires ont repris leur tendance à la hausse, tandis que les services sont restés au même niveau.

Les gains de l'emploi se sont largement limités au centre du Canada, où l'on trouve la majorité des emplois dans le secteur manufacturier. Le Québec a enregistré les gains les plus importants de l'emploi, et a affiché la baisse la plus marquée du chômage. Son taux de chômage s'élève maintenant à 11,5%, par rapport au sommet de plus de 13% enregistré à la fin de 1993. L'Ontario a également affiché une augmentation du nombre d'emplois, même si celle-ci n'a pas été suffisante pour rejoindre la croissance de la population active. Peu de changements ont été enregistrés dans les provinces de l'Atlantique et dans l'ouest du Canada, après la performance léthargique enregistrée au mois de juin.



## Composite Index - Growth Continues to Moderate

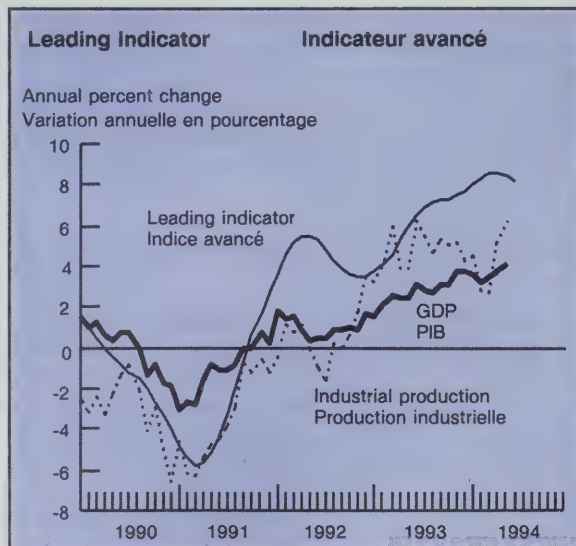
The growth of the leading index continued to slow down, from its peak of 0.9% in February to 0.5% in June, its lowest since last September. Unlike previous months, the weakness in June was not confined to just the stock market; the average for the other nine components slowed to 0.5% from 0.7% growth. While eight of these components continued to grow, more moderate increases were the rule for those related to final demand. Business spending, however, remained vigorous.

Household demand lost some of its recent buoyancy, particularly for auto sales which led to a slowdown for durable goods from a 7-year high of 1.7% to 1.2%. The deceleration accompanied higher interest rates. Growth remained positive for the housing index. Housing was buttressed by starts in western Canada, where employment rose rapidly in May and June. Furniture and appliance sales again grew gradually.

New orders for durable manufactured goods rose sharply, as most industries benefited from the recent widespread gains in demand. Orders have now regained their peak levels set in the 1980s. Manufacturers have increased their inventories to keep up with demand, leading to a second straight slight decline in the ratio of shipments to stocks of finished goods. The average workweek also has recovered all of the ground lost in the last recession, after steady increases since March. Employment in services accelerated in June due to the largest gain in business demand since 1975.

The Toronto stock market fell again in June, led by interest rate-sensitive stocks. The money supply moderated from the 7-year high growth rates set in the spring.

## L'indicateur composite - La croissance continue de s'atténuer



La croissance de l'indicateur avancé continue de ralentir par rapport à son sommet de 29 mois enregistré en février (0,9%) et passe à 0,5% en juin, le taux le plus faible depuis septembre dernier. La glissade de l'indice boursier, une des dix composantes, n'est plus en juin, contrairement aux mois précédents, la principale source de faiblesse. (Si on exclut cette composante, l'indice avancé tombe aussi à 0,5% en juin après un taux moyen récent d'accroissement de 0,7%). Alors que les mêmes huit

composantes qu'en mai sont toujours à valeur positive, plusieurs de celles qui sont reliées à la demande finale ont perdu de leur fermeté récente. La demande auprès des entreprises a cependant continué d'être vigoureuse.

La demande des ménages perd de sa vigueur récente, en particulier les ventes d'automobiles qui contribuent à réduire la croissance des ventes de biens durables, d'un taux record de 1.7% enregistré en sept ans, à 1.2%. Cette décélération était accompagnée de taux d'intérêt plus élevés. L'indice du logement demeure à valeur positive. La sous-composante des mises en chantier, qui y contribue le plus, a surtout augmenté dans l'ouest du pays, où l'emploi progressait vivement en mai et en juin. Les ventes de meubles et d'articles ménagers ont donc continué de s'accroître de façon graduelle.

La demande de biens durables auprès des fabricants augmente vivement, alors que la majorité des industries ont profité des récentes progressions générales de la demande. Les nouvelles commandes ont ainsi retrouvé leurs anciens sommets des années 1980. Pour faire face à ces progressions, les fabricants ont augmenté leurs stocks, ce qui entraîne une deuxième légère baisse d'affilée du ratio des livraisons aux stocks de produits finis. La durée hebdomadaire moyenne du travail, en hausse chaque mois depuis mars, a aussi repris tout le terrain perdu au cours de la dernière récession. L'embauche dans les industries de services commerciaux s'accélère en juin à cause de la demande des entreprises dont la croissance est la plus forte depuis 1975.

L'indice des actions à la bourse de Toronto poursuit sa glissade en juin avec un recul plus marqué dans les secteurs sensibles aux taux d'intérêt. L'offre de monnaie se relâche après avoir enregistré une progression record de sept ans au printemps.



The growth of the U.S. leading indicator eased, after a pick-up at the start of the year. The outlook for our exports remains positive, however, as most of the components related to manufacturing continued to rise. Consumer confidence also continued to increase, while employment gains remained strong in June after an upward-revised hike in May.

### Output - Steady Growth in May

Total GDP rose another 0.3% in May. After solid gains in the previous two months, this left the average level of output in April and May 1.1% above its first quarter average. For the third month in a row, manufactured and natural resources products led the way -- sectors of the economy which are also experiencing the most rapid price increases. The rising pace of trade and transportation of goods also accounted for most of the growth in the services sector. Finance and housing continued to retreat in the face of rising interest rates, while budgetary restraints again pared the size of the public sector.

Goods-producers raised output by 0.6%, about half the rate of increase posted in March and April. The slowdown partly reflected a downturn in residential construction, as higher interest rates dampened new housing in May and again in June.

Manufacturers continued to boost production at a steady rate of about 1% a month, raising growth in the last three months to a seven-year high. Auto assemblies accelerated for the third month in a row, while demand for capital goods also rose for the third consecutive month. Other export industries such as wood, paper and metals suffered a reversal, although the solid underlying trend of prices in these areas suggests that the setback was only temporary. Total mining output rose thanks to gains in the oil and gas industry, where prices have soared since March, while the fishing and agricultural industries rose modestly.

Demand for services rose a moderate 0.2% to recoup the drop recorded in April. Transportation and wholesale trade spearheaded the increase, rising about 1% in response to more international trade in goods. Higher exports of cars and wheat boosted truck and rail transport, while wholesalers of machinery and

Après s'être accélérée au début de l'année, la croissance de l'indicateur avancé des États-Unis se relâche. Les perspectives pour nos exportations demeurent positives cependant alors que la plupart des composantes de l'indicateur reliées à la fabrication ont progressé. La confiance des ménages augmente également, alors que l'emploi aux États-Unis progresse fortement en juin après avoir été révisé à la hausse en mai.

### Production - Croissance constante en mai

Le PIB total a augmenté d'un 0,3% additionnel en mai. Après les gains marqués enregistrés au cours des deux mois précédents, on en arrive à un niveau moyen de production en avril et en mai supérieur de 1,1% à la moyenne enregistrée au cours du premier trimestre. Pour le troisième mois consécutif, les produits manufacturés et les ressources naturelles figurent en tête de liste - ces secteurs de l'économie connaissent également les plus rapides augmentations de prix. Le rythme accru du commerce et du transport des biens a également été à la source de la plus grande partie de la croissance enregistrée dans le secteur des services. Les finances et l'habitation ont continué à reculer par suite de la hausse des taux d'intérêt, tandis que les compressions budgétaires ont une fois de plus réduit la taille du secteur public.

Les producteurs de biens ont augmenté leur production de 0,6%, soit environ la moitié du taux d'augmentation affiché en mars et en avril. Ce ralentissement reflète en partie une baisse de la construction résidentielle, les taux d'intérêt plus élevés ayant freiné les mises en chantier de logements en mai, et une fois encore en juin.

Les fabricants continuent d'accroître leur production à un rythme constant d'environ 1% par mois, ce qui a entraîné au cours des trois derniers mois l'augmentation de la croissance la plus élevée en sept ans. Les assemblages d'autos se sont accélérés pour le troisième mois consécutif, tandis que la demande de biens d'équipement augmentait également pour le troisième mois consécutif. D'autres industries exportatrices, notamment le bois, le papier et les métaux, ont subi des revers, bien que la tendance sous-jacente constante touchant les prix dans ces secteurs permet de penser que ce contretemps n'est que temporaire. La production minière totale a augmenté suite aux gains enregistrés dans le secteur du pétrole et du gaz naturel, où les prix ont monté en flèche depuis le mois de mars, tandis que la production dans les secteurs de la pêche et de l'agriculture a connu une augmentation modeste.

La demande de services a connu une augmentation modérée de 0,2% qui a permis d'annuler la baisse enregistrée en avril. Les transports et le commerce de gros ont été le fer de lance de cette augmentation, connaissant une hausse d'environ 1% suite à l'intensification du commerce international des biens. L'augmentation des exportations d'autos et de blé a



equipment had to handle a surge of imports. Consumer spending on retail goods and services also lent some support, although these gains only partly erased the damage done by slumping sales in April. Business services were sluggish, continuing the pattern of alternating months of strong and weak demand that has been evident this year (with the increases always outweighing the decreases).

The finance and real estate industries contracted for the third consecutive month. Higher interest rates have taken their toll on both trading in financial markets and the resale housing market. Government services fell, with cutbacks at the provincial level again leading the retrenchment. Government services have been slashed 1% in the past year; the only other annual declines on record going back to 1961 occurred in 1972 and 1980. Unlike the current drop, both of these previous declines reflected strikes, and spending quickly resumed its upward trend.

#### **Household Demand - Spending Firms after Dip in April**

Household spending ended the second quarter with auto sales and housing starts rebounding, after across-the-board declines in April. The steadying of demand, despite another hike in interest rates, may reflect a boost to consumer confidence given by employment growth in May and June. The Conference Board index of confidence fell only marginally in the third quarter, after sharp increases in the first half of the year. The easing resulted from higher interest rates, which made consumers less willing to commit to purchases of big-ticket items.

The volume of retail sales rose by 1% in May, recouping about half of its April drop. The upturn was led by outlays for durable goods, while demand for semi-durables continued to languish. Total personal expenditure on goods (a broader measure than just retail sales) was even more lacklustre, as consumption of electricity fell again, finally returning to the levels recorded before the cold-induced historic surge in January. However, unseasonably hot weather likely triggered a rebound in June, to judge by utility demand south of the border.

permis d'accroître le transport ferroviaire et par camion, tandis que les grossistes de machines et de matériel ont dû faire face à une vague d'importations. Les dépenses de consommation portant sur les biens et les services vendus au détail ont également apporté une certaine contribution, bien que ces gains n'ont qu'en partie annulé les dommages causés par l'effondrement des ventes en avril. Les services commerciaux n'ont que faiblement augmenté, ce qui poursuit la tendance qui s'est dégagée avec netteté cette année d'une demande successivement forte et faible selon le mois (les augmentations dépassant toujours les diminutions).

Les secteurs des finances et de l'immobilier ont effectué un repli pour le troisième mois consécutif. La hausse des taux d'intérêt a entraîné des conséquences négatives pour les transactions tant sur les marchés financiers que sur le marché de la revente de logements. Les services gouvernementaux ont connu une baisse, les diminutions enregistrées au niveau provincial étant encore une fois à la source de la plus grande partie des réductions. Les services gouvernementaux ont fait l'objet d'une réduction radicale de 1% au cours de l'année écoulée; les seules autres baisses annuelles enregistrées depuis 1961 sont survenues en 1972 et en 1980. Contrairement à la baisse actuelle, ces deux diminutions antérieures étaient le résultat de grèves, et les dépenses ont repris rapidement par la suite leur tendance à la hausse.

#### **Demande des ménages - Les dépenses se raffermissent après avoir subi une baisse en avril**

Les dépenses des ménages terminent le deuxième trimestre avec une remontée des ventes d'automobiles et des mises en chantier qui succède à des replis généraux en avril. En dépit d'une autre augmentation des taux d'intérêt, il se peut que la stabilisation de la demande soit l'indice d'un regain de confiance des consommateurs attribuable à la croissance de l'emploi en mai et en juin. L'indice de confiance du Conference Board n'a que très peu diminué au troisième trimestre, après avoir enregistré de fortes hausses au premier semestre. L'allégement s'explique par le relèvement des taux d'intérêt, ce qui fait que les consommateurs hésitent à acheter des articles chers.

Le volume des ventes au détail augmente de 1% en mai, annulant ainsi environ la moitié de la baisse enregistrée en avril. L'augmentation est en majeure partie attribuable aux dépenses au titre des biens durables, tandis que la demande pour les biens semi-durables continue de végéter. Les dépenses personnelles globales au titre des biens (qui constituent une mesure plus large que les seules ventes au détail) sont encore moins reluisantes, la consommation d'électricité ayant à nouveau diminué pour revenir finalement aux niveaux enregistrés avant la montée en flèche de janvier qui avait été activée par le froid. Toutefois, le temps chaud pour la saison provoque vraisemblablement une reprise en juin, si l'on en juge par la demande de services publics au sud de la frontière.



The recovery for durable goods was led by furniture and appliances and recreational goods. Car sales remained sluggish, after a sharp drop in April, although demand picked up again in June according to preliminary data. Outlays for goods other than durables were up modestly, helped by lower food prices.

The housing market ended the second quarter on a mixed note, with a strengthening for newly built houses accompanying continued weakness in the market for existing homes. Housing starts rose 5% to an annual rate of 166,600 units, their best level of the year despite the rising trend of mortgage rates. However, all of the increase originated in the multiple units component. Starts of single-family dwellings fell for the second straight month, a sign that developers believe the upturn of new home sales that lasted into June will not continue. Still, the modest hike in sales has been sufficient to whittle away the overhang of vacant units, which continued to depress prices. The year-over-year increase in new housing prices has slowed from about 2% during 1993 and early 1994 to no growth in the last two months. Meanwhile, sales of existing homes were flat in June after a sharp drop in May, checked by large back-to-back declines in the Vancouver area.

### Merchandise Trade - Import Boom Continues

Import demand jumped 6% in May alone, reflecting the healthy state of domestic demand. This increase raised the annual growth of imports to a torrid 20%, its highest since early 1986. Exports were unable to keep pace with imports, partly because of lower shipments overseas of precious metals, aircraft and coal, all of which are notoriously volatile on a monthly basis. Excluding these three irregular components, exports were stable, while the underlying trend remained encouraging thanks to surging commodity prices and a strengthening of overseas industrial demand.

La reprise des biens durables est surtout attribuable aux meubles et appareils ménagers et aux articles de loisirs. Après avoir subi une forte baisse en avril, les ventes d'automobiles continuent d'être léthargiques, même si la demande augmente à nouveau en juin selon les données provisoires. Les dépenses au titre des biens autres que les biens durables progressent modérément grâce à la baisse du prix des aliments.

Le marché de l'immobilier termine le deuxième trimestre sur une note irrégulière, le raffermissement observé pour les maisons récemment construites coïncidant avec la faiblesse persistante du marché des maisons existantes. Les mises en chantier augmentent de 5% pour atteindre le taux annuel de 166,600 unités, soit le niveau le plus élevé de l'année en dépit de la tendance à la hausse des taux hypothécaires. Toutefois, l'augmentation est entièrement attribuable à la composante des unités multiples. Les mises en chantier de maisons unifamiliales diminuent pour le deuxième mois consécutif, ce qui signifie que les promoteurs immobiliers sont d'avis que l'amélioration des ventes des maisons neuves qui s'est poursuivie jusqu'en juin ne durera pas. Toutefois, l'accroissement modeste des ventes est suffisant pour réduire la persistance des unités inoccupées, qui continue de faire reculer les prix. L'augmentation d'une année à l'autre des prix des maisons neuves ralentit, passant d'environ 2% en 1993 et au début de 1994 au stade de la croissance nulle au cours des deux derniers mois. Dans l'intervalle, les ventes des maisons existantes atteignent un point fixe en juin après avoir subi une très forte diminution en mai, freinées par deux baisses consécutives importantes dans la région de Vancouver.

### Commerce de marchandises - La montée en flèche des importations se poursuit

La demande d'importations bondit de 6% en mai seulement, ce qui témoigne de l'état florissant de la demande intérieure. Cette hausse fait grimper la croissance annuelle des importations au palier effervescent de 20%, soit le plus élevé depuis le début de 1986. Les exportations sont incapables de suivre le rythme des importations, en partie en raison de la baisse des livraisons outremer de métaux précieux, d'aéronefs et de charbon, l'instabilité mensuelle de toutes ces marchandises étant notoire. Les exportations sont stables, à l'exception de ces trois composantes irrégulières, tandis que la tendance sous-jacente demeure encourageante grâce à la montée du prix des marchandises et au raffermissement de la demande industrielle outremer.

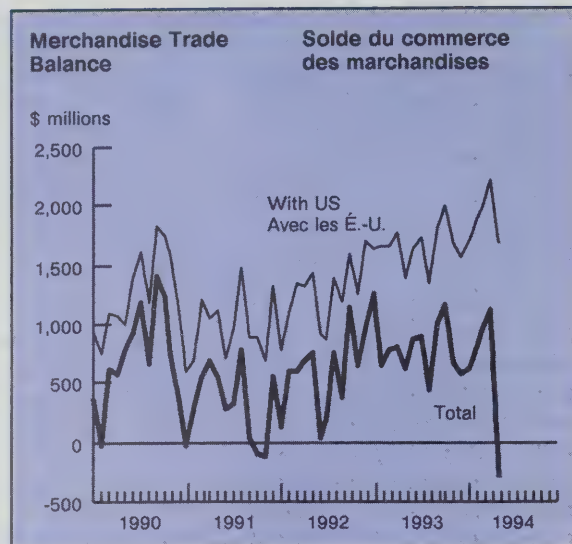


Imports posted gains across the board in May, a testament to the resiliency of domestic demand in the face of higher interest rates and the upward pressure on import prices from the drop in the Canadian dollar in the first half of this year. Business spending on machinery and equipment spearheaded the increase, up 8% from April and nearly 26% in the year. Demand for industrial and office machines was especially robust. The acceleration of outlays in May is consistent with the near-doubling of investment intentions at mid-year, from a forecast 3.8% to a revised 7.5% growth for machinery and equipment.

Most other components of imports rose about 5% in the month. Automotive products were buoyed by an increased need for parts used in assemblies in Canada. Consumer goods were buttressed by soft-goods such as clothing and footwear, which offset a slowdown for durable goods. Food products also kept pace, and the import bill will soon be swollen by higher coffee prices (coffee ranks second to fruits and vegetables in food imports).

Most of the 2.5% dip in exports reflected lower shipments overseas, as US exports were off by only 0.6%. Shipments to Japan were especially weak (-28%), although all regions posted declines. With proliferating signs of recovery in Europe and Japan, this suggests the May decline was an aberration.

The steadfastness of US demand was reflected in strong exports of manufactured goods (excluding aircraft), while the weakness overseas had a greater impact on natural resource products. Shipments of automotive products rose for the third month in a row, and have recovered to their previous peaks set last autumn, just before several plants closed for retooling. Machinery and equipment exports were generally steady, especially for office and industrial machinery, which have led growth in the past year.



industrielles et de bureau est particulièrement forte. La montée des dépenses en mai cadre avec le fait que les perspectives d'investissement du milieu de l'année ont presque doublé, passant de 3,8% à la croissance révisée de 7,5% pour les machines et le matériel.

La plupart des autres composantes des importations augmentent d'environ 5% au cours du mois. L'entrée des produits automobiles est soutenue par le besoin accru de pièces utilisées dans les assemblages au Canada. Les biens de consommation sont étayés par les articles de consommation intermédiaire, notamment les vêtements et les chaussures, qui compensent le ralentissement des biens durables. Les aliments suivent également le même rythme et on observera bientôt une majoration de la facture des importations en raison de la hausse des prix du café (cette denrée venant au deuxième rang après les fruits et les légumes au chapitre des importations de denrées).

La majeure partie de la baisse de 2,5% des exportations témoigne du repli des livraisons outremer, les exportations américaines n'ayant reculé que de 0,6%. Les livraisons à destination du Japon sont particulièrement faibles (-28%), même si toutes les régions enregistrent des replis. Compte tenu de la prolifération des signes de reprise en Europe et au Japon, cela laisse croire que le recul enregistré en mai était une anomalie.

La constance de la demande américaine se traduit par de fortes exportations de produits fabriqués (à l'exception des avions), tandis que la faiblesse outremer a une incidence plus marquée sur les produits découlant des ressources naturelles. Les livraisons de produits automobiles ont augmenté pour le troisième mois consécutif et sont revenues aux sommets antérieurs établis l'automne dernier, juste avant la fermeture de plusieurs usines pour le changement de l'outillage. Les exportations de machines et de matériel sont généralement stables - en particulier pour les machines de bureau et industrielles qui étaient les principaux facteurs de la croissance de l'an dernier.



About half of the declines in industrial goods and energy products originated in gold and coal, respectively. Lumber exports also buckled as US housing starts sagged under the weight of higher interest rates. Other resource products fared better, notably woodpulp which surged to its best level of the decade. Agricultural products were boosted by a third straight increase for wheat, which has doubled since February. The improving outlook for wheat was reflected in the Wheat Board's decision to raise initial prices paid to farmers this year.

### Prices - Producer Prices Soar to a 12-year High

Commodity and manufactured prices continued to advance rapidly in June, reflecting the worldwide recovery of industrial demand and the beneficial impact of a lower Canadian dollar on profit margins. Oil and metals prices led the way again, as they have so far in 1994. Consumer prices remained stable, as the upward pressure on gasoline and grocery bills was largely offset by price discounts on other goods.

Raw materials prices jumped another 2.2% in June, bringing the total increase in the first half of the year to a buoyant 14%. Higher oil and metals prices again rose the fastest, as they generally have so far this year, followed by vegetable and wood products.

Oil and metals prices have benefitted from the spreading recovery of worldwide industrial demand and international agreements to restrain output. Crude oil prices have risen almost 40% since March, while comparable hikes have been posted in the last six months for aluminum, copper and nickel. Aluminum prices rose to a 3-year high in July and will receive a further boost from an agreement to cut output by another 10%. Vegetable prices were led upwards by wheat. Higher prices have led producers to raise production plans sharply for grains and copper this summer, which may help to ease the upward pressure on prices. Conversely, coffee prices soared because of frost damage to the Brazilian crop.

Environ la moitié des replis des biens industriels et des produits énergétiques est attribuable respectivement à l'or et au charbon. Les exportations de bois d'oeuvre fléchissent également, les mises en chantier ayant diminué devant la montée des taux d'intérêt. D'autres produits du domaine des ressources ont connu un meilleur sort, notamment la pâte de bois qui augmente pour atteindre le niveau le plus élevé depuis dix ans. La hausse des produits agricoles est attribuable à la troisième augmentation consécutive du blé, dont les exportations ont doublé depuis février. L'amélioration des perspectives du blé transparaît dans la décision de la Commission canadienne du blé de hausser les prix initiaux payés aux fermiers cette année.

### Prix - Les prix du fabricant grimpent pour atteindre un sommet inégalé en 12 ans

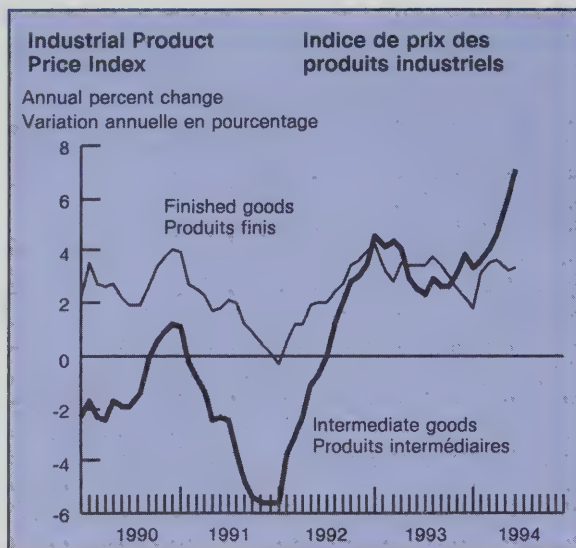
Les prix des marchandises et des produits fabriqués continuent d'augmenter rapidement en juin, ce qui témoigne de la reprise de la demande industrielle à l'échelle mondiale et de l'incidence bénéfique sur les marges bénéficiaires de la baisse du dollar canadien. Les prix du pétrole et des métaux prennent encore la tête, comme cela a été le cas jusqu'à présent en 1994. Les prix des biens de consommation demeurent stables, la pression à la hausse sur l'essence et les factures d'épicerie étant largement compensée par les rabais sur les prix d'autres produits.

Les prix des matières premières augmentent d'un autre 2,2% en juin, portant au niveau soutenu de 14% la hausse globale du premier semestre. Les prix majorés du pétrole et des métaux progressent le plus, comme cela a généralement été le cas jusqu'à présent, cette année, suivis des légumes et des produits du bois.

Les prix du pétrole et des métaux bénéficient de la reprise généralisée de la demande industrielle mondiale et des ententes internationales en vue de réduire la production. Les prix du pétrole brut augmentent de presque 40% depuis mars, tandis que des hausses comparables ont été observées au cours des six derniers mois pour l'aluminium, le cuivre et le nickel. Les prix de l'aluminium progressent pour atteindre, en juillet, un niveau inégalé en trois ans et seront encore plus activés par une entente en vue de réduire la production d'un autre 10%. La montée des prix des légumes est attribuable au blé. La hausse des prix a forcé les producteurs à accroître fortement les plans de production des céréales et du cuivre cet été, ce qui pourrait contribuer à freiner la pression à la hausse sur les prix. Réciproquement, les prix du café montent en flèche en raison des dégâts causés par la gelée à la récolte brésilienne.



Prices for manufactured goods continued to bound ahead in June, up 0.6% in the month. This raised the year-over-year rate of increase to 5.5%, its fastest since late 1982. Price increases were most rapid for intermediate goods (those which producers sell to each other), while prices for consumer goods remained stable. This partly explains why the recent surge in industrial prices has not affected the CPI.



Les prix des produits fabriqués continuent de progresser en juin, en hausse de 0,6% au cours du mois. Ceci porte à 5,5% le taux de progression d'une année à l'autre, ce rythme étant le plus rapide depuis la fin des années 1982. Les majorations de prix les plus fortes ont été enregistrées pour les biens intermédiaires (ceux que les producteurs vendent à d'autres producteurs), tandis que les prix des biens de consommation demeurent stables. Voilà qui explique en partie le fait que l'IPC n'ait pas été touché par la

récente hausse des prix industriels.

A majority (14 out of 21) of industries posted higher prices in June. Exports continued to lead the way, notably metal and forestry products as well as motor vehicles. While higher demand and a lower dollar played a role in all these increases, the threat of a strike in the BC pulp industry gave this group an extra boost. By comparison, inflationary pressures for consumer and capital goods remained muted, with price variations ranging from only small increases to a drop for food products.

La majorité (c'est à dire 14 sur 21) des industries déclarent une hausse des prix en juin. Les exportations demeurent au premier rang, en particulier dans le cas des métaux, des produits forestiers et des véhicules à moteur. Si le relèvement de la demande et le recul du dollar ont joué un rôle dans toutes ces augmentations, la menace d'une grève dans l'industrie de la pâte de bois de la Colombie-Britannique a aussi activé ce groupe. En comparaison, les tensions inflationnistes subies par les biens de consommation et de production sont atténuées, les fluctuations de prix s'échelonnant entre d'infimes hausses à une chute marquée en ce qui a trait aux denrées alimentaires.

The seasonally unadjusted CPI edged up 0.2% in June, leaving prices at exactly the same level as a year ago. While higher food and energy costs led the increase in June, prices excluding these items also rose at a 0.2% clip.

L'IPC non désaisonnalisé a subi une légère augmentation de 0,2% en juin, ce qui fait que les prix demeurent exactement au même niveau que l'an dernier. Alors que la hausse des aliments et des coûts de l'énergie sont les principaux facteurs de l'augmentation enregistrée en juin, les prix dont sont exclus ces articles subissent également une hausse de 0,2%.

Gasoline prices jumped 3%, continuing the upward trend that began in February after declines through most of 1993. Surging crude oil prices augur further hikes for prices at the pump this summer. Grocery costs rose 0.4%, but prices remain below those of a year ago. Housing costs also rose, partly because mortgage interest costs posted their first increase since May 1991, the last time that new mortgages cost more than existing ones. The best bargains in the month, in terms of price discounts, were for recreational and home entertainment goods as well as personal care products.

Les prix de l'essence progressent de 3%, poursuivant ainsi la tendance à la hausse amorcée en février après avoir subi des baisses pendant la majeure partie de 1993. La montée des prix du pétrole brut laisse entrevoir d'autres hausses des prix de l'essence cet été. Les frais d'épicerie s'accroissent de 0,4% mais les prix demeurent inférieurs à ceux d'il y a un an. Le coût des maisons augmente également, en partie en raison de la première hausse des intérêts hypothécaires depuis mai 1991, cette date marquant la dernière fois où les nouvelles hypothèques ont coûté plus cher que celles qui existaient déjà. En termes de rabais, les meilleurs achats au cours du mois ont été les articles de loisirs et de divertissement au foyer de même que les produits de soins personnels.

**Financial Markets - Interest Rates Reverse Upward Trend**

Interest rates in July eased for the first time this year, after steady hikes in the first half. Led downwards by a drop of almost 100 basis points in the Bank Rate, the prime lending rate dipped by half a percentage point. Longer-term bond yields, however, fell only marginally after sharp increases in June. This helped to freeze mortgage rates at their June peaks.

The easing of interest rates and a steady Canadian dollar encouraged a small rally in the stock market, up about 4% in July. The strongest gains were for industrial products and metal mining, sectors where prices and earnings were particularly strong in the quarter. The rally in prices was anticipated by a sharp recovery in stock issues in June, up \$2 billion for its second best increase of the year and the largest since the bear market began in February.

The narrowly defined money supply (M1) rebounded by 1.1% in June, recouping about half of its sudden drop in May. The broader measures, such as M2, rose about 1%, but on balance have posted no growth since January. Consumer credit demand apparently remained hesitant, as bank loans rose about 0.2% a month in May and June.

**International Economies**

Economic recovery emerged worldwide as every major nation posted growth in the first quarter of 1994. Export-driven demand has led the recoveries overseas. However, growth in the United States economy is now being sustained by inventories as high interest rates slow consumer spending. Meanwhile, unemployment continued to be a concern in most G-7 countries. While rates have eased in the UK and Germany, this has been primarily due to reductions in participation rates rather than employment growth. Inflation throughout the G-7 remained in check.

**Marchés financiers - Renversement de la tendance à la hausse des taux d'intérêt**

Les taux d'intérêt se sont repliés en juillet pour la première fois cette année, après avoir affiché des hausses constantes au cours des six premiers mois. Le taux préférentiel, entraîné par une chute de près de 100 points de base du taux d'escompte, a régressé d'un demi-point. Cependant, les rendements des obligations à long terme n'ont diminué que légèrement après avoir affiché une forte croissance en juin. Cela a contribué à maintenir les taux hypothécaires à leurs sommets de juin.

Le relâchement des taux d'intérêt et la stabilité du dollar canadien ont fait remonter légèrement les cours boursiers d'environ 4% en juillet. Les gains les plus importants ont été observés au titre des produits industriels et des minerais métalliques, des secteurs où les prix et les revenus ont été particulièrement élevés au cours du trimestre. La montée des prix a été précédée d'une forte reprise des émissions d'actions en juin, ce qui représente une hausse de 2 milliards de dollars (deuxième meilleur gain de l'année) et l'augmentation la plus élevée depuis que le marché a commencé à être à la baisse en février.

L'offre de monnaie au sens étroit (M1) a bondi de 1,1% en juin, reprenant de moitié environ le recul soudain observé en mai. Les mesures plus larges, comme le M2, ont progressé d'environ 1%, mais n'ont affiché aucune croissance depuis janvier. La demande de crédit à la consommation est apparemment demeurée incertaine, les prêts bancaires ayant progressé d'environ 0,2% par mois en mai et en juin.

**Économies internationales**

La croissance économique a repris à l'échelle mondiale, les plus grands pays ayant tous affiché une croissance au premier trimestre de 1994. La reprise observée outre-mer est principalement attribuable à la demande à l'exportation. Cependant, les stocks sont aujourd'hui le facteur de soutien de la croissance économique observée aux États-Unis, la hausse des taux d'intérêt ayant ralenti les dépenses de consommation. Parallèlement, le chômage est demeuré une préoccupation dans la plupart des pays du Groupe des Sept. Bien que les taux aient baissé au Royaume-Uni et en Allemagne, cette baisse est principalement attribuable à la réduction des taux d'activité plutôt qu'à la croissance de l'emploi. L'inflation dans les pays du Groupe des Sept a été freinée.



The pace of economic growth has eased in the **United States** from the year before. Gross domestic product in the United States grew 0.9% in the second quarter of the year after a slightly downward revised gain of 0.8% in the first quarter and 1.6% in the fourth quarter of 1993. Since the mild recession of 1990-91, GDP has risen by 10% in the past 13 quarters. Much of the second-quarter growth stemmed from increases in wholesale and retail inventories; consumer spending slowed as labour income recorded its smallest increase on record. Housing starts continued their decline that began in the spring in response to increased financing costs. The pace of industrial production also eased, although orders for durable goods remained robust. Inflation has been moderate, with consumer prices rising 0.3% in June, following increases of 0.1% in April and 0.2% in May, while wholesale prices were flat.

Consumer demand was weak in the second quarter of the year, rising at only one-third its recent pace. Retail sales rebounded slightly in June, up 0.6%, after drops of 0.4% in May and 1% in April. Higher interest rates may have contributed to the restraint, combined with historically slow growth in payrolls, which rose 0.8% in the second quarter. Consumer confidence weakened slightly in July, but still remained close to its highest levels in four years.

Housing starts tumbled 10% in June to a seasonally adjusted annual rate of 1.35 million. Although most of the drop occurred in the construction of multi-family dwellings, single-family starts also eased. Further retrenchment in this sector is augured by a second straight monthly decline in building permits, down 3% to 1.32 million units at an annual rate.

Industrial production gained a little over 1% in the second quarter, compared with a 2% hike in the first three months of the year. While most of the increase reflected greater use of electricity due to unseasonably hot weather, capacity constraints continued to slow car production. The overall industrial capacity utilization rate rose 0.3 percentage points to 83.9% in June, its highest level in five years. Orders for durable goods remained brisk, rising 1.3% in June. Demand for durables has grown in 10 of the past 11 months. The transportation sector led the gain, with a 2.3% rise from May.

Le rythme de la croissance économique aux **États-Unis** a ralenti par rapport à l'année précédente. Le produit intérieur brut aux États-Unis s'est accru de 0,9% au deuxième trimestre de 1994 après avoir affiché un gain légèrement révisé à la baisse de 0,8% au premier trimestre et de 1,6% au quatrième trimestre de 1993. Après une légère récession en 1990-91, 13 trimestres se sont écoulés au cours desquels le PIB a augmenté de 10%. La croissance enregistrée au deuxième trimestre est en plus grande partie attribuable à l'augmentation des stocks de marchandises en gros et au détail. Les dépenses de consommation ont ralenti, le revenu du travail ayant affiché sa plus faible croissance jusqu'ici. Les mises en chantier ont poursuivi la chute amorcée au printemps en réponse à la progression des frais de financement. Le rythme de la production industrielle s'est également adouci, bien que les commandes de biens durables soient demeurées fermes. L'inflation a été modérée, les prix à la consommation ayant augmenté de 0,3% en juin après avoir progressé de 0,1% en avril et de 0,2% en mai; pour leur part, les prix des marchandises en gros sont demeurés stables.

La demande des consommateurs a été faible au deuxième trimestre de 1994, ayant augmenté au tiers seulement du rythme précédent de croissance. Les ventes de détail se sont légèrement accrues en juin avec un gain de 0,6% après avoir régressé de 0,4% en mai et de 1% en avril. Le ralentissement peut être attribuable à la hausse des taux d'intérêt, combinée à une augmentation toujours lente de la rémunération qui s'est accrue de 0,8% au deuxième trimestre. La confiance des consommateurs a faibli légèrement en juillet mais demeure toujours près des sommets observés depuis quatre ans.

Le nombre de mises en chantier a chuté de 10% en juin pour se fixer à un taux annuel désaisonnalisé de 1,35 million. Bien que la baisse ait surtout touché la construction d'immeubles d'habitation, la construction de logements unifamiliaux a également ralenti. On prévoit un autre recul dans ce secteur d'activité, le nombre de permis de construction ayant chuté pour un deuxième mois consécutif (3%) pour se fixer à un taux annuel de 1,32 million d'unités.

La production industrielle a affiché un gain d'un peu plus de 1% au deuxième trimestre par rapport à une hausse de 2% au cours des trois premiers mois de l'année. Bien que la croissance soit en plus grande partie attribuable à l'utilisation accrue d'électricité en raison de températures anormalement chaudes pour la saison, les contraintes au niveau de la capacité ont continué de ralentir la production automobile. Le taux global d'utilisation de la capacité a augmenté de 0,3 point pour atteindre 83,9% en juin, le plus haut niveau en cinq ans. La demande de biens durables est demeurée ferme, progressant de 1,3% en juin. La demande à ce titre a progressé au cours de 10 des 11 derniers mois. Le secteur des transports a pris les devants avec un gain de 2,3% par rapport à mai.



The economic recovery in the **United Kingdom** became increasingly more broadly based in the second quarter of the year, as GDP rose 0.9% from the first three months of the year and 3.3% year-over-year. The rise in output, boosted by a strong performance from North Sea oil and gas, coincided with falling unemployment and low inflation and marked the fastest annual growth in over five years. Consumer spending remained upbeat despite tax rises in April, with robust retail sales and renewed housing demand.

After being largely consumer driven last year, the economic recovery has shifted to being more industry driven. Although consumer demand has been strong, with retail sales up by 3.3% in the year to June, industrial production has surged. The opening of new fields in the North Sea has boosted oil production in recent months, while manufacturing also rose a healthy 1.2% in the quarter.

Inflation stalled as the retail price index was unchanged in June, leaving the annual rate at 2.6%. Decreases in the prices of used cars and personal items offset rises in beer, bus fares, food and clothing. Earnings were flat in May as the annual growth rate in average earnings remained at 3.75%, the same as in April.

The unemployment rate fell for the fifth consecutive month in June. The drop of 18,800 in the jobless total brought the rate to 9.4%. The declining unemployment rate, however, may reflect falling participation in the labour market rather than job growth, as there has been no corresponding growth in employment since January.

The merchandise trade deficit narrowed sharply in April, contracting 34% to £803 million. Exports rose by 2.5% in the month to £11 billion, boosted by oil production, food, beverages and tobacco, while imports fell 1% to £11.9 billion. UK trade figures are now compiled using two different methods. Trade with non- European Union countries is derived from customs returns, while trade with EU countries is from the Intrastat system which is based on value-added tax returns. The deficit with EU countries in April was down 59% to £310 million, as exports rose to record levels.

La reprise économique au **Royaume-Uni** a été plus largement répartie au cours du deuxième trimestre de 1994, le PIB ayant augmenté de 0,9% par rapport aux trois premiers mois de l'année et de 3,3% d'une année à l'autre. La croissance de la production, stimulée par la bonne performance du pétrole et du gaz dans la Mer du Nord, a coïncidé avec la baisse du chômage et la chute de l'inflation et a représenté la croissance annuelle la plus rapide jamais enregistrée en plus de cinq ans. Les dépenses de consommation sont demeurées élevées malgré les hausses de taxes en avril; on a observé de fortes ventes de détail et une demande accrue de logements.

Après avoir été axée largement sur la consommation, la reprise économique est désormais axée davantage sur les branches d'industrie. Bien que la demande des consommateurs se soit accrue, avec un gain de 3,3% des ventes de détail au mois de juin, la production industrielle a connu un nouvel essor. L'exploitation de nouveaux champs de pétrole dans la Mer du Nord a fait grimper la production de pétrole au cours des derniers mois, tandis que la production manufacturière a progressé de 1,2% au cours du trimestre.

L'inflation est demeurée stable, l'indice des prix de détail étant resté inchangé en juin; le taux annuel est donc établi à 2,6%. Les baisses des prix des voitures d'occasion et des articles personnels ont atténué les hausses des prix de la bière, des tarifs d'autobus, des aliments et des vêtements. Les gains se sont stabilisés en mai, le taux annuel de croissance des gains moyens étant demeuré à 3,75%, soit le même taux qu'en avril.

En juin, le taux de chômage a chuté pour un cinquième mois consécutif. Avec une diminution de 18 800 chômeurs, le taux est passé à 9,4%. La baisse du taux de chômage peut cependant traduire un niveau d'activité moins élevé sur le marché du travail plutôt qu'une croissance de l'emploi, aucune croissance parallèle à ce titre n'ayant été observée depuis janvier.

Le déficit du commerce de marchandises s'est considérablement rétréci en avril; il a chuté de 34% pour se fixer à 803 millions £. La valeur des exportations s'est accrue de 2,5% au cours du mois pour atteindre 11 milliards £ grâce aux exportations de pétrole, d'aliments, de boissons et de tabac; la valeur des importations a chuté de 1% pour s'établir à 11,9 milliards £. Les chiffres du commerce du Royaume-Uni sont désormais calculés selon deux méthodes. Les chiffres du commerce avec les pays hors Union européenne sont tirés des documents de douanes, tandis que ceux du commerce avec les pays de l'Union européenne sont tirés du système Intrastat qui est fondé sur les déclarations de la taxe sur la valeur ajoutée. En avril, le déficit avec les pays de l'Union européenne a chuté de 59% pour s'établir à 310 millions £, les exportations ayant atteint des niveaux records.



A prolonged heatwave in **Japan** sparked consumer spending in July, just as the rising yen threatened to check the fragile economic recovery. Industrial production was down in May, marking its 32nd consecutive monthly decline, for a record downturn. The trade gap widened again in June, after narrowing the month before, as export demand strengthened.

Personal consumption soared in July as temperatures hit nearly 40 degrees Celsius. The Yamaichi Research Institute predicts a 0.3% boost to spending this year driven by the warm weather sales. Bumper rice crops, 10% higher than average, are also expected.

Industrial production declined a further 0.8% in May from April, and fell 1.4% year-over-year. Stock levels have begun to ease, however, down 2.2% over the year to 17.8% of annual sales.

The trade gap widened by 15% to \$11.4 billion (\$US) in the year to June, fuelled by a 20% jump in exports to the US and a 14% rise in sales to the rest of Asia. Import demand rose only 8%, dampened by a fall in oil prices. The surplus had dipped almost 7% in May for its first fall in six months.

Economic growth wavered in **Germany** as consumer spending continued to slacken in the face of shrinking real disposable incomes. Industrial production eased in May, as both domestic and foreign orders waned, partly due to the recent strength of the mark on international markets. The unemployment rate, however, continued to fall as the number of jobless declined.

Consumer spending was hard hit in April, falling a 6% (in real terms) in the month, as the combined effects of tax rises and wage restraint squeezed disposable incomes. Workers saw a nominal pay rise of 1.6% in the year to April, while annual inflation ran over 3% for a real fall in pay of 1.5%. Consumer prices eased somewhat in June, bringing the annual rate of increase to 2.9%.

Industrial production in western Germany retrenched in May, down 0.7% after a revised gain of 1.3% in April (initially 2.5%). The sharpest drops were for consumer and capital goods which fell 2.8% and 1.9% respectively. Manufacturing orders were also lower, dropping 0.2% in May from April, led by a decline in export orders of 0.6%. On an upbeat note, however, the forecast

La vague de chaleur prolongée qu'a connue le **Japon** a fait progresser les dépenses de consommation en juillet, juste au moment où le yen menaçait de freiner la reprise économique précaire. La production industrielle a régressé en mai pour un trente-deuxième mois consécutif, ce qui constitue un record. Le déficit commercial a à nouveau augmenté en juin après avoir diminué le mois précédent, la demande à l'exportation s'étant raffermie.

Les dépenses de consommation ont grimpé en juillet, les températures ayant atteint presque 40 degrés Celsius. Le Yamaichi Research Institute prévoit un bond de 0,3% des dépenses cette année qui sera attribuable aux ventes qu'entraîneront les températures chaudes. On prévoit également une récolte exceptionnelle de riz qui sera de 10% supérieure à la moyenne.

La production industrielle a régressé d'un autre 0,8% en mai par rapport à avril, et de 1,4% d'une année à l'autre. Les stocks ont commencé à baisser toutefois, soit de 2,2% au cours de l'année, pour représenter 17,8% des ventes annuelles.

Le déficit commercial s'est élargi de 15% pour atteindre 11,4 milliards de dollars US en juin, poussé par un bond de 20% des exportations vers les États-Unis et de 14% des ventes destinées aux autres pays de l'Asie. La demande à l'importation a grimpé de 8% seulement en raison d'une baisse des prix du pétrole. L'excédent avait chuté de près de 7% en mai, le premier recul en six mois.

La croissance économique de l'**Allemagne** a vacillé, les dépenses de consommation ayant continué de fléchir en raison de la baisse du revenu disponible réel. En mai, la production industrielle a ralenti, les commandes intérieures et étrangères ayant décliné en partie en raison de la force récente du mark sur les marchés internationaux. Cependant, le taux de chômage a continué de régresser, le nombre de chômeurs ayant chuté.

Les dépenses de consommation ont affiché un recul important en avril, soit 6% (en termes réels), les effets combinés des hausses de taxes et des restrictions salariales ayant agi sur le revenu disponible. Les travailleurs ont vu leur revenu nominal augmenter de 1,6% de janvier à avril; le taux d'inflation annuel a dépassé 3%, ce qui a fait chuter le revenu de 1,5% en termes réels. Les prix à la consommation ont quelque peu diminué en juin, le taux annuel de croissance étant passé à 2,9%.

La production industrielle en Allemagne de l'Ouest a fléchi en mai (0,7%) après avoir affiché un gain révisé de 1,3% en avril (2,5% au départ). Les plus fortes baisses ont été observées au titre des biens de consommation et des biens d'équipement qui ont régressé de 2,8% et de 1,9% respectivement. Les commandes de produits manufacturés ont également diminué, soit de 0,2% d'avril à mai, entraînées par un



of business investment plans by IFO, Germany's economic research institute, suggests a marginal fall of only 1% this year, against a 20% plunge a year ago.

The number of jobless in western Germany fell by 3,000 in June, the first drop since the autumn of 1991, while the number eased 42,800 in the east. The unemployment rate in the west edged down to 8% from 8.1%, while the rate in the east dropped to 14.8% from 15.4% the month before.

**France's** economy accelerated in the first quarter of the year as real GDP rose by 0.5% from the previous quarter and 0.8% from the same period the year before. Industrial production and housing starts remained robust heading into the second quarter, although the number of unemployed continued to mount. Consumer prices remained stable, allowing the Bank of France to further reduce interest rates.

Industrial production jumped 2.1% in April, after a revised 0.5% gain in March, boosted by a large increase in energy production. Manufacturing production surged in May, gaining 2.2% to push industrial production ahead a further 0.3%, even as the demand for energy waned from the previous month.

Housing starts have been robust so far in the year, up 23% from the same period of 1993. This bodes well for the construction and real estate sectors, both of which were hard hit in the recession.

Consumer prices remained stable in June, for an annual inflation rate of 1.8%. The weakness of price pressures, despite the emerging recovery, was partly a result of lower prices for food and manufactured goods.

Unemployment recorded its largest monthly increase of the year in May, as the number of jobless rose 20,800 to a total of 3.35 million without work. The rate rose to 12.7% from a revised 12.6% in April. (The April rate was revised by the French Labour Ministry following its annual revision of the size of the active population.) The May increase, which was three times larger than in previous months, was partly due to an inflow of young, first-time job seekers. Redundancies and the number of people ending short-term contracts also rose.

recul de 0,6% des commandes à l'exportation. Bonne nouvelle cependant, dans ses prévisions concernant les projets d'investissements des entreprises, l'IFO, l'institut d'études économiques de l'Allemagne, prévoit une légère baisse de 1% seulement cette année par rapport à une chute de 20% un an plus tôt.

En juin, le nombre de chômeurs en Allemagne de l'Ouest a diminué de 3 000; il s'agit de la première baisse observée depuis l'automne de 1991. En Allemagne de l'Est, le nombre a régressé de 42 800. Le taux de chômage dans l'Ouest a légèrement fléchi pour passer de 8,1% à 8%, tandis que le taux observé dans l'Est a chuté pour passer de 15,4% le mois précédent à 14,8%.

La reprise économique en **France** s'est accélérée au premier trimestre, le PIB réel ayant augmenté de 0,5% par rapport au trimestre précédent et de 0,8% par rapport à la même période un an plus tôt. La production industrielle et le nombre de mises en chantier sont demeurés fermes au début du deuxième trimestre, bien que le nombre de chômeurs ait continué de progresser. Les prix à la consommation sont demeurés stables, ce qui a permis à la Banque de France de réduire davantage ses taux d'intérêt.

La production industrielle a grimpé de 2,1% en avril après avoir affiché une hausse révisée de 0,5% en mars, hausse stimulée par une croissance importante de la production énergétique. La production manufacturière a bondi de 2,2% en mai, ce qui a fait croître la production industrielle d'un autre 0,3%, même si la demande de produits énergétiques a vacillé par rapport au mois précédent.

Le nombre de mises en chantier est demeuré ferme jusqu'ici, en hausse de 23% par rapport à la même période de 1993. Cela augure bien pour les secteurs de la construction et de l'immobilier qui ont été gravement touchés par la récession.

Les prix à la consommation sont demeurés stables en juin, le taux d'inflation annuel s'étant établi à 1,8%. La faiblesse de la pression sur les prix, malgré la récente reprise, était en partie attribuable à la diminution des prix des aliments et des produits manufacturés.

Le taux de chômage a affiché sa plus forte croissance mensuelle en mai, le nombre de chômeurs ayant augmenté de 20 800 pour se chiffrer à 3,35 millions. Le taux a progressé pour passer de 12,6% (taux révisé) en avril à 12,7%. (Le taux d'avril a été révisé par le ministère français du Travail à la suite de la révision annuelle de la taille de la population active.) La hausse observée en mai, qui était trois fois supérieure à celle des mois précédents, était en partie attribuable à l'arrivée de jeunes et nouveaux chercheurs d'emploi. On a également observé une augmentation du nombre de travailleurs excédentaires et de personnes mettant fin à des contrats à court terme.



# Canadians have been making measurable changes in their lifestyles for a cleaner environment!

Householders are remarkably aware of the many steps they can take to reduce the household's impact on the environment. Some of these steps are simple, requiring only a change in a product brand. Others require a greater effort -- digging out weeds by hand, rather than using a pesticide on a lawn.

Statistics Canada conducted a national survey of 43,000 households to examine some of these actions. The product of this survey is a publication entitled **Households and the Environment**.

This 40-page publication includes detailed analysis of socio-economic characteristics related to household environmental practices, and highlights Canadian's efforts to:

- conserve energy and water
- recycle and compost waste
- manage potentially harmful products

The survey asked questions on a wide range of environmental concerns, including usage of:

- recycling services
- composters
- own shopping bags
- programmable thermostats
- energy-saving light bulbs
- low-flow showerheads

...and much more!

This one-of-kind publication highlights such interesting details as:

- 53% of households have access to recycling, and 86% of these households use the services available.
- Nearly 1 in 5 households compost waste.
- 19% of households in Ontario use water filters or purifiers.
- 63% of households with infants use disposable diapers exclusively.

Only with reliable information about the environment can government, business institutions and private citizens respond appropriately.

**Order your copy of *Households and the Environment* (Cat. No. 11-526) today!** At \$23.95 (plus 7% GST) in Canada, US\$28.95 in the United States and US\$33.95 in other countries, this is one reference tool you can't afford to miss.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, call toll-free **1-800-267-6677**, or fax your order to **(613) 951-1584** and use your VISA or MasterCard.

# Les Canadiens soucieux de l'environnement ont modifié concrètement leur mode de vie!

Il est remarquable à quel point les ménages sont au courant des nombreuses mesures qui leur permettent de réduire les répercussions sur l'environnement. Dans certains cas, les mesures sont simples et obligent seulement à changer de marque de produit. Dans d'autres, elles requièrent plus d'effort, comme enlever les mauvaises herbes à la main, plutôt que les éliminer avec un pesticide.

Statistique Canada a examiné certaines de ces mesures au moyen d'une enquête nationale auprès de 43 000 ménages. Les résultats sont présentés dans la publication **Les ménages et l'environnement**.

Cette publication de 40 pages contient une analyse détaillée des caractéristiques socio-économiques qui se rattachent aux pratiques environnementales des ménages. Elle souligne comment on cherche à :

- conserver l'énergie et l'eau
- réduire les déchets par le recyclage et le compostage
- gérer les produits à risques pour l'environnement

Le questionnaire portait sur un large éventail de préoccupations environnementales, entre autres l'utilisation :

- des services de recyclage
- du compostage
- de ses propres sacs à emplettes

- de thermostats programmables
- d'ampoules fluorescentes compactes
- de pommes de douche à débit réduit
- ... et bien plus!

Au nombre des détails intéressants que vous allez trouver dans cette publication unique :

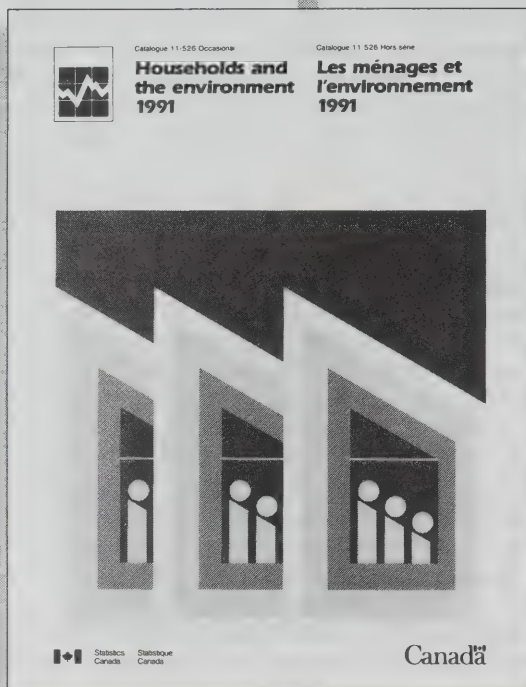
- 53 % des ménages ont accès à des services de recyclage et 86 % de ces ménages les utilisent.
- 19 % des ménages ontariens font usage d'appareils pour filtrer l'eau.
- Près d'un ménage sur cinq composte ses ordures ménagères.
- 63 % des ménages ayant des enfants en bas âge utilisent des couches jetables exclusivement.

C'est seulement au moyen de données fiables sur l'environnement que les administrations publiques, les entreprises et les particuliers pourront réagir convenablement.

**Commandez aujourd'hui *Les ménages et l'environnement* (n° 11-526 au catalogue)!** Vendu 23,95 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 28,95 \$ US aux États-Unis et 33,95 \$ US dans les autres pays, c'est un outil de référence indispensable.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada de votre région (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également communiquer sans frais au **1-800-267-6677** ou télécopier votre commande au **(613) 951-1584**, et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



## ECONOMIC EVENTS IN JULY

### CANADA

The prime interest rate fell on July 19 for the second time in the month, down to 7.5%. Mortgage rates were cut for the first time on July 21 since the beginning of the year, with most terms down one-quarter of a percentage point, and the six-month convertible rate cut by one-half a point.

The Bank of Canada raised the annual interest rate on Canada Savings Bonds to 6.5%, effective August 1 to October 31 when the bonds go on sale again. The rate was originally set at 4.25% last November and was raised to 5.5% effective May 1.

### WORLD

The major aluminum producing countries pledged to continue a round of voluntary production cuts agreed to in March. Production will be further reduced by 10% (2 million tonnes) over the next two years, following cuts so far of 1.28 million tonnes. The agreement in March was to cut production to reduce a world stockpile of four million tonnes. Prices have since recovered, hitting a three-year high in mid-July.

The German government approved the introduction of "differential taxation" for trade in used goods, works of art, antiques and collectibles. Effective January 1, 1995, the resale of such goods will have tax charged not on the final sale price, but only on the difference between the purchase price and sale price. A similar system currently exists for the sale of used cars.

The French government announced a 2.1% increase in the minimum wage from FFr 34.83 an hour to FFr 35.56, effective July 1.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN JUILLET

### CANADA

Le 19 juillet, le taux préférentiel a diminué pour une deuxième fois au cours du mois pour se fixer à 7,5%. Le 21 juillet, les taux hypothécaires ont chuté pour la première fois depuis le début de l'année, soit d'un quart de point pour la plupart des termes, et les taux sur des emprunts convertibles sur six mois ont baissé d'un demi-point.

La Banque du Canada a augmenté le taux d'intérêt annuel sur les obligations d'épargne du Canada à 6,5%. Le taux est en vigueur du 1er août au 31 octobre, date à laquelle les obligations sont à nouveau en vente. Le taux avait été établi au départ à 4,25% en novembre dernier; il était passé à 5,5% le 1er mai.

### MONDE

Les principaux pays producteurs d'aluminium ont convenu de maintenir l'accord de contrôle de la production signé en mars. La production sera donc réduite d'un autre 10% (deux millions de tonnes) au cours des deux prochaines années; jusqu'ici, elle a été réduite de 1,28 million de tonnes. L'accord de réduction de la production signé en mars visait à réduire les réserves mondiales, qui s'élèvent à quatre millions de tonnes. Depuis, les prix se sont redressés pour atteindre à la mi-juillet un sommet jamais observé en trois ans.

Le gouvernement allemand a approuvé l'imposition d'une «taxe différentielle» sur les marchandises usagées, les oeuvres d'art, les antiquités et les objets de collection. Dès le 1er janvier 1995, une taxe sera imposée au moment de la revente de telles marchandises, non sur le prix de vente final, mais sur la différence entre le prix d'achat et le prix de vente. On applique déjà un système semblable à la vente de voitures d'occasion.

Le gouvernement français a annoncé une hausse de 2,1% du salaire minimum, qui passe de 34,83 FF l'heure à 35,56 FF dès le 1er juillet.





## INNOVATION: THE KEY TO SUCCESS IN SMALL FIRMS

by J. Baldwin, M. Rafiquzzaman and  
W. Chandler\*

### Highlights

The more-successful growing firms place greater emphasis on their ability to adopt technology and R&D innovative capability and stress good management techniques:

- Twice as many of the more-successful firms have an R&D unit compared to the less-successful firms. The more-successful spend about twice as much on R&D as a percentage of investment. The mean R&D-to-sales ratio is 65% higher for the more-successful. The more-successful give themselves higher scores relative to the competition with regards to R&D spending (33% higher score), the frequency with which new products are introduced (7% higher score) and the costs of production (8% higher score).
- Firms that are more successful are more likely to have found their source of ideas for product innovations in the production department (42% higher score); an R&D department (73% higher score); patents (47% higher score); or parent and affiliates (41% higher score).
- Successful firms place greater emphasis on developing new technology (21% higher score), refining the technology of others (16% higher score), and improving own technology (7% higher score).
- The more-successful stress good management techniques; such as just-in-time inventory control (17% higher score) and process control (21% higher score), using new materials (19% higher score) and using materials more efficiently (14% higher score), and reducing energy costs (15% higher score).

\* This article summarizes part of a survey done for Industry Canada and the former Economic Council of Canada on small and medium-sized firms. The survey is available from the Publications Division of Statistics Canada and is entitled **Strategies for Success**, Catalogue No. 61-523E. More information on the survey may be obtained from John Baldwin, Micro-Economic Studies and Analysis Group, Statistics Canada (613-951-8588).

## L'INNOVATION : LA CLÉ DE LA RÉUSSITE DES PETITES ENTREPRISES

J. Baldwin, M. Rafiquzzaman et W. Chandler\*

### Faits saillants

Les entreprises en croissance plus prospères mettent davantage l'accent sur leur capacité d'adopter la technologie et les capacités d'innovation de la R&D et insistent sur les techniques d'une bonne gestion :

- Deux fois plus d'entreprises plus prospères que d'entreprises moins prospères ont un service de R&D. Ces entreprises dépensent environ deux fois plus en R&D en pourcentage des investissements. Leur ratio moyen de la R&D aux ventes est de 65% plus élevé. Les entreprises plus prospères se classent elles-mêmes mieux par rapport à la concurrence (33%), à la fréquence de l'introduction de nouveaux produits (7%) et aux coûts de production (8%).
- Les entreprises plus prospères auront probablement trouvé leurs idées pour les innovations de produits dans le service de production (42%), le service de R&D (73%), les brevets (47%) ou la société mère et les sociétés affiliées (41%).
- Les entreprises prospères insistent davantage sur le développement de technologies nouvelles (21%), le perfectionnement des autres technologies (16%) et l'amélioration de leurs propres technologies (7%).
- Les entreprises plus prospères mettent l'accent sur les techniques d'une bonne gestion, comme le contrôle des stocks au moment adéquat (17%) et le contrôle des procédés (21%), l'utilisation de nouveaux matériaux (19%) l'utilisation plus efficace des matériaux (14%) et la réduction des coûts de l'énergie (15%).

\* Cet article résume une partie d'une enquête faite pour le compte de l'ancien Conseil économique du Canada et Industrie Canada sur les petites et moyennes entreprises. On peut obtenir la publication sur l'enquête en question auprès de la Division des publications de Statistique Canada. Elle s'intitule **Stratégies de réussite** (n° 61-523F au catalogue). Pour plus de renseignements sur cette enquête, s'adresser à John Baldwin, Groupe de l'analyse des entreprises et des études micro-économiques, Statistique Canada (613-951-8588).



## Introduction

The February 1994 issue of the *Observer* presented a broad overview of the strategies and the activities of a group of growing small- and medium-sized enterprises (GSMES). The overview evaluated the degree of innovation, the level of training activities, the type of capital structure, and the general use of government programs in small- and medium-sized enterprises. Each of these was set in a broader context by comparing them to the importance that successful firms attached to many of the other problems that they faced, such as management, marketing, access to capital, capital cost, quality, price, and breadth of product line.

However, the previous article only described the characteristics of a class of successful firms. The object of this article is to describe the characteristics that discriminate between the more-successful and the less-successful firms. Firms have to develop a set of strategic competencies in order to succeed. Isolating those firms that have recently done better than others and asking what differentiates them from others helps reveal which competencies are related to success.

All too often, surveys of firm characteristics provide tabulations about R&D or training whose meaning is difficult to judge. Determining whether a certain level of an activity, such as R&D or training, is adequate or inadequate cannot be done without an external criterion. More of an activity is not necessarily better. Similarly, determining whether the self-evaluation of the importance of strategies contains subjective biases requires a standard against which the answers of firms can be evaluated.

There are a number of questions that constantly arise as policy-makers wrestle with decisions as to where scarce resources are best directed. Are innovative activities the key to success? Or are training activities successful in generating growth? Is the capital structure a contributing factor to success? Which government programs stimulate growth? A tabulation of the intensity of activities, as was done in the February article in the *CEO*, cannot by itself answer these questions.

In order to address these questions, this paper compares innovative strategies, marketing policies, and the pattern of government programs used by more-successful to those used by less-successful firms. Success is defined as changes in a firm's output, productivity and profitability relative to industry norms.

## Introduction

Dans le numéro de février 1994 de *L'Observateur*, on présentait une vue d'ensemble des stratégies et des activités d'un groupe de petites et moyennes entreprises en croissance (PMEC); on y évaluait le degré d'innovation, le niveau des activités de formation, le type de structure du capital et l'utilisation générale des programmes gouvernementaux. On a remplacé chacune de ces caractéristiques dans un contexte plus vaste en les comparant à l'importance que les entreprises prospères attachent à un grand nombre des problèmes auxquels elles font face, tels que la gestion, la commercialisation, l'accès au financement, le coût du capital, la qualité, les prix et la gamme de produits offerts.

Mais le premier article ne décrivait que les caractéristiques d'une catégorie d'entreprises prospères. On présente ici les caractéristiques des différences entre les entreprises prospères et les entreprises non prospères. Comme les entreprises doivent développer un ensemble de compétences stratégiques pour réussir, il suffit, pour déterminer les compétences qui se rattachent au succès, d'isoler les entreprises qui, récemment, ont obtenu de meilleurs résultats que les autres et de leur demander ce qui les distingue des autres.

Trop souvent, les enquêtes sur les caractéristiques des entreprises donnent des tableaux sur la R&D ou la formation dont il est difficile de juger la signification. Il n'est pas possible de déterminer si le niveau d'une activité donnée, comme la R&D ou la formation, est suffisant sans utiliser, pour cela, un critère exogène. Plus d'activité ne signifie pas nécessairement amélioration. De même, pour déterminer si l'auto-évaluation de l'importance des stratégies contient des biais subjectifs, il faut une norme permettant d'évaluer les réponses des entreprises.

À mesure que les décideurs s'efforcent de trouver la meilleure utilisation de ressources rares, un certain nombre de questions se posent constamment. Les activités d'innovation sont-elles la clé de la réussite? Les activités de formation réussissent-elles à créer la croissance? La structure du capital est-elle un facteur de réussite? Quels programmes gouvernementaux stimulent la croissance? Une liste de l'intensité des activités, comme celle qui a paru dans l'article de février de l'OEC, ne peut pas fournir de réponse à toutes ces questions.

Afin d'y répondre, on compare ici des stratégies innovatrices, des politiques de commercialisation et l'évolution des programmes gouvernementaux utilisés par les entreprises plus prospères et les entreprises moins prospères. On définit la réussite comme une variation de la production, de la productivité et de la rentabilité d'une entreprise par rapport aux normes de la branche d'activité.



## Measures of Success

Success has many dimensions--growth, profitability, and productivity. In this study, growth is measured by changes in a firm's market share. Changes in market share indicate whether a firm is growing or declining relative to its competitors in the same industry, although it alone does not guarantee success. Firms that are gaining market share may not be considered successful if they become less profitable. Therefore, measures of productivity and profitability are also employed to gauge success. The growth of a firm's productivity and profitability changes also are measured relative to the average for the industry in which the firm is located in order to standardize for certain industry-specific effects that may cause some firms in our sample to do better than others simply because of the industry in which they are located, but which are not related to the competitive struggle taking place within each industry. Use of market-share change and the relative productivity and profitability variables permits us to investigate whether there are common factors applicable to most industries that allow firms to move ahead of their competitors.

An index of success was derived as a weighted combination of these measures.<sup>1</sup> The index combines change in market share, profit margins, and productivity. The sample was then divided into two groups on the basis of each firm's score using this measure. Those firms in the top half are the more successful; those in the bottom half are the less successful.

## The Policies Associated With Success

Success results from choosing the correct combination of strategies and the implementation of activities to achieve strategic objectives. The survey collected information on the strategies, activities, and characteristics of GSMES. Strategies were investigated with questions concerning the factors contributing to growth of the firm, the competencies of the firms relative to

<sup>1</sup> The values of the variables were taken from the firm's performance over the period 1984-88. A detailed description of the way in which the index was calculated may be found in Baldwin, J., W. Chandler, C. Le and T. Papailiadis. 1994. *Strategies for Success*. Catalogue #61-523E. Ottawa: Statistics Canada.

## Les mesures de la réussite

La réussite a de nombreuses dimensions : la croissance, la rentabilité, la productivité. Dans cette étude, la croissance est mesurée par les variations de la part de marché d'une entreprise. Les variations des parts du marché montrent si une entreprise est en progression ou en déclin par rapport à ses concurrents de la même branche d'activité, bien que cela ne garantisse pas uniquement la réussite. Les entreprises qui augmentent leur part du marché ne peuvent être considérées comme prospères, si leur rentabilité diminue. Par conséquent, les mesures de la productivité et de la rentabilité servent également à évaluer la réussite. La croissance de la productivité d'une entreprise et les variations de la rentabilité sont également mesurées en fonction de la moyenne de la branche d'activité de l'entreprise, afin de normaliser certains effets propres à la branche d'activité qui pourraient rendre certaines entreprises de notre échantillon plus performantes que d'autres, simplement à cause de la branche d'activité à laquelle elles appartiennent ou parce qu'elles ne sont pas sujettes à la concurrence qui fait rage au sein des autres branches. L'utilisation de la variation des parts du marché et des variables de la productivité relative et de la rentabilité permet d'étudier s'il existe des facteurs communs propres à la plupart des branches d'activité qui permettent aux entreprises de dépasser leurs concurrents.

On a élaboré un indice de réussite, qui est une combinaison pondérée de ces mesures<sup>1</sup>. Cet indice combine les variations de la part du marché, des marges bénéficiaires et de la productivité. On a ensuite partagé l'échantillon en deux groupes en fonction du score obtenu pour chaque entreprise par rapport à cet indice. Les entreprises de la moitié supérieure sont les plus prospères, et celles de la moitié inférieure, les moins prospères.

## Les politiques de la réussite

La réussite résulte du choix de la bonne combinaison de stratégies et de la mise en oeuvre d'activités destinées à atteindre les objectifs stratégiques. On a donc collecté des renseignements sur les stratégies, les activités et les caractéristiques des PMECS. Les stratégies ont été étudiées à partir de questions portant sur les causes de la croissance de l'entreprise, les compétences de l'entreprise par rapport à ses principaux

<sup>1</sup> Les valeurs des variables proviennent des résultats de l'entreprise pour la période 1984-1988. Une description détaillée du calcul de l'indice se trouve notamment dans Baldwin, J., W. Chandler, C. Le et T. Papailiadis, 1994, *Stratégies de réussite*. (N° 61-523F au catalogue, Ottawa, Statistique Canada.)



their chief competitors, and developmental strategies being emphasized in marketing, technology, inputs-sourcing, management practices and human resources. To investigate the operational, organizational, and financial activities that stem from strategy choices, information was collected on the export orientation, the capital structure, the sources of financing, the employment composition by occupational category, the investment intensity for categories such as research and development, marketing and training, the sources of innovation, and the training activities of each firm. This information presents an integrated profile of a broad range of the type of diverse activities that must be mastered by a firm – management skills, marketing abilities, human resources development, financing capabilities, and innovation expertise.

In order to investigate the relationship between the policies that were being followed by small firms and their success, the means of the scores for growth factors, for competitiveness-assessment categories, for developmental strategies, for government programs, for innovative, training and financing activities are calculated for the less-successful and the more-successful firms.

### (a) Growth Factors

Factors that engendered success were investigated by asking GSMEs to assess the contribution made to their growth by: management skills, marketing ability, the skills of their employees, access to capital, cost of capital, ability to adopt technology, R&D innovation capability, and government assistance. Scores were based on a scale of 0-5 (0-not applicable, 1-not important, 2-slightly important, 3-important, 4-very important, and 5-crucial).

Almost all of the growth factors are positively related to success; that is, the mean scores that the more-successful firms attribute to various factors behind their growth are higher than those for the less-successful (see Chart 1). The three policies with the greatest score differences are R&D-innovation capability, access to markets, and technological ability, whose mean scores are 41%, 17% and 12% higher, respectively, in the more-successful group.

concurrents et les stratégies de développement mises en relief sur les plans de la commercialisation, de la technologie, des facteurs de production, des pratiques de gestion et des ressources humaines. Afin d'étudier les activités opérationnelles, organisationnelles et financières qui résultent des stratégies choisies, on a recueilli des renseignements sur l'orientation des exportations, la structure du capital, les sources du financement, la composition des effectifs selon la catégorie professionnelle, l'intensité des investissements pour des catégories comme la recherche et le développement, la commercialisation et la formation, les sources de l'innovation et les programmes de formation de chaque entreprise. Ces renseignements permettent d'établir un profil intégré d'un vaste éventail des divers types d'activités qui doivent être maîtrisées par une entreprise : les compétences en gestion, la capacité de commercialisation, le développement des ressources humaines, les possibilités de financement et la capacité d'innover.

Afin d'étudier la relation entre les politiques des petites entreprises et leur réussite, on calcule, pour les entreprises moins prospères et plus prospères, les moyennes des scores pour les facteurs de croissance, les catégories d'évaluation de la compétitivité, les stratégies de développement, les programmes gouvernementaux et les activités d'innovation, de formation et de financement.

### (a) Les facteurs de croissance

Pour étudier les facteurs de réussite, on a demandé aux PMEC d'évaluer la contribution à leur croissance des compétences en gestion, de la capacité de commercialisation, des compétences du personnel, de l'accès au capital, du coût du capital, de la capacité d'adopter la technologie, de la R&D et de l'aide gouvernementale. Les scores ont été obtenus à partir d'une échelle de 0 à 5 (0 : sans objet, 1 : pas important, 2 : peu important, 3 : important, 4 : très important, 5 : essentiel).

Presque tous les facteurs de croissance sont reliés de façon positive à la réussite ou, en d'autres termes, les scores moyens que les entreprises plus prospères assignent aux divers facteurs qui ont contribué à leur croissance sont plus élevés que pour les entreprises les moins prospères (Diagramme 1). Les trois politiques qui montrent les différences les plus marquées dans les scores sont celles qui portent sur la capacité d'innovation en R&D, l'accès aux marchés et la capacité technologique, pour lesquelles les scores moyens sont respectivement plus élevés de 41%, de 17% et de 12% pour le groupe des entreprises plus prospères.



Research and development's score has the greatest ability to predict whether a firm will be generally successful. The second most important predictor of success is the score that a firm gives to its ability to access markets. The third most important factor in discriminating the more-successful from the less-successful is technological ability.

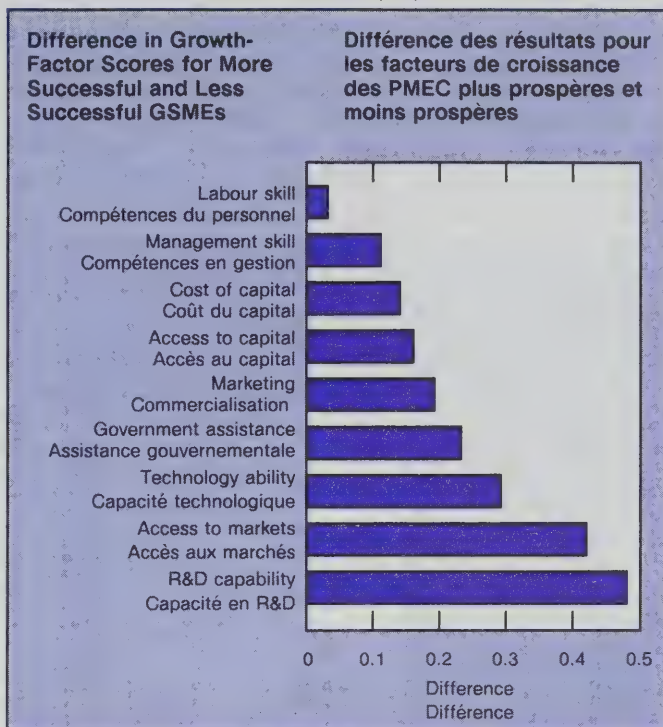
All of these factors are related to the capacity to innovate. R&D is closely associated with the development of new products and processes. New markets often have to be penetrated in order to sell new products; thus, the attention paid to accessing new markets differentiates firms by their innovative marketing ability. Finally, technological capability must be relied on to master the new processes that are required in production.

In addition to these innovative capabilities, other policies are associated with success. Government assistance, marketing, access to capital, the cost of capital, management skill, and employee skills all receive higher scores from those firms that are in the top half rather than the bottom half of the successful group of firms. However, in this group, only the difference in the importance attributed to government assistance is statistically significant.

### (b) Competitiveness Assessment

The evaluation of growth factors provides a self-assessment by the more-successful firms of the importance of certain activities. If a firm is to move ahead of its competitors and jump to the top of its class, it has to develop a competitive advantage. To investigate where these advantages develop, firms were asked to assess their capabilities relative to their competitors in the areas of: customer service, flexibility in responding to customer needs, quality of products, employee skills, range of products, frequency of introduction of new products, price

Chart 1



Graphique 1

Le score pour la recherche et le développement est celui qui permet le mieux de prédire si une entreprise sera en général prospère. Le deuxième prédicteur de réussite en importance est le score qu'une entreprise attribue à sa capacité d'accéder aux marchés. Le troisième facteur de distinction entre les entreprises plus prospères et moins prospères est la capacité technologique.

Tous ces facteurs se rattachent à la capacité d'innovation. La R&D est étroitement reliée au développement de nouveaux produits et procédés. Il faut souvent percer sur de nouveaux marchés pour vendre de nouveaux produits et

procédés. L'attention accordée à l'accès sur les nouveaux marchés différencie les entreprises selon leur capacité de commercialisation innovatrice. Enfin, il faut utiliser la capacité technologique pour maîtriser les nouveaux procédés nécessaires à la production.

En plus de ces capacités innovatrices, il y a d'autres politiques ou facteurs qui favorisent la réussite. L'aide gouvernementale, la commercialisation, l'accès au capital, le coût du capital, les compétences en gestion et les compétences du personnel obtiennent les scores les plus élevés chez les entreprises se situant dans la partie supérieure du groupe des entreprises les plus prospères que celles de la partie inférieure. Toutefois, dans ce groupe, seule la différence dans l'importance accordée à l'aide gouvernementale est statistiquement significative.

### (b) Évaluation de la compétitivité

L'évaluation des facteurs de croissance constitue une auto-évaluation, par les entreprises plus prospères, de l'importance de certaines activités. Si une entreprise veut dépasser ses concurrents et se retrouver au premier rang de sa catégorie, elle doit développer un avantage concurrentiel. Afin d'étudier où ces avantages se développent, on a demandé aux entreprises d'évaluer leurs capacités par rapport à leurs concurrents dans les domaines suivants : le service à la clientèle, la souplesse dans la réponse aux besoins des clients, la qualité des produits, les compétences du personnel, la gamme des produits, la fréquence du lancement de nouveaux



of products, cost of production, labour climate, and spending on R&D. A six-point scale was used for scoring each firm's relative position in each of these areas--0 as not applicable, 1 as much worse than the competitor, 2 as somewhat worse, 3 as about the same, 4 as somewhat better and 5 as much better.

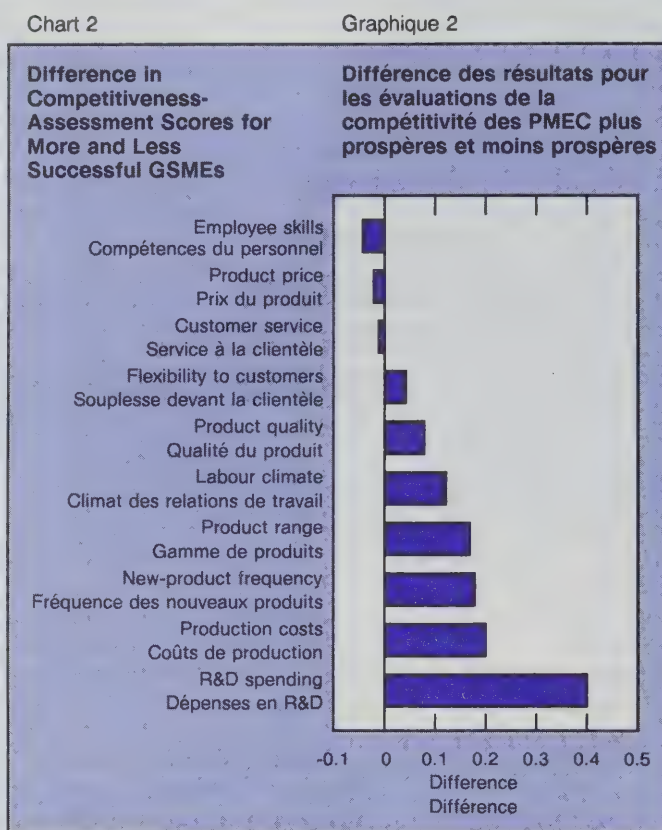
As was the case with growth factors, the competitive qualities that distinguish the more-successful from the less-successful firms are related to the innovation capabilities of a firm (Chart 2). The more-successful group give themselves a 33% higher mean score for R&D-innovation spending, a 7% higher score on the frequency with which they introduce new products, a 5% higher score on the range of products offered and an 8% higher score on the level of their production costs relative to their competitors.

### (c) Developmental Strategies

The assessment of growth and competitiveness factors provides a comparison of the relative importance attributed by management to a broad set of activities. An examination of developmental strategies provides greater detail on the nature of the strategies or activities that are pursued by more-successful firms in five major areas: marketing, technology, production efficiency, management and human resources. Questions on marketing strategy investigate the emphasis placed on existing or new products and markets; the technology segment explores the tendency to improve and apply new and existing technologies in the production process; production efficiency is measured by the degree to which firms are improving their efficiency by reducing their use of different inputs; management practices are assessed by evaluating the use of new management techniques; and finally the methods used to enhance the effectiveness of the workforce

produits, le prix des produits, les coûts de production, le climat des relations de travail et les dépenses au titre de la R&D. On a utilisé une échelle à six points pour noter la position relative de chaque entreprises : 0 : sans objet, 1 : très inférieure aux concurrents, 2 : quelque peu inférieure, 3 : à peu près la même, 4 : quelque peu meilleure, 5 : bien supérieure.

Graphique 2



Comme pour les facteurs de croissance, les qualités concurrentielles qui distinguent les entreprises plus prospères des entreprises moins prospères se rattachent aux capacités d'innovation de l'entreprise (diagramme 2). Le groupe des entreprises plus prospères s'attribue un score moyen plus élevé de 33% pour les dépenses en innovations de R&D, plus élevé de 7% pour la fréquence de lancement de nouveaux produits, plus élevé de 5% pour la gamme de produits offerts et plus élevé de 8% pour le niveau de leurs coûts de production par rapport à ceux de leurs concurrents.

### (c) Stratégies de développement

L'évaluation des facteurs de croissance et de compétitivité permet de comparer l'importance relative que les gestionnaires accordent à un vaste ensemble d'activités. Un examen des stratégies de développement donne plus de détails sur la nature des stratégies ou des activités des entreprises plus prospères dans cinq grands domaines : la commercialisation, la technologie, l'efficacité de la production, la gestion et les ressources humaines. Les questions portant sur la stratégie de commercialisation couvrent l'importance accordée aux produits et aux marchés existants ou nouveaux. Les questions sur la technologie portent sur la tendance à améliorer des technologies nouvelles et existantes et à les appliquer aux procédés de production. L'efficacité de la production est mesurée par le degré d'augmentation de l'efficacité qui découle de la réduction de l'utilisation que font les entreprises de différentes entrées. Les pratiques de gestion sont évaluées par les résultats de l'utilisation de nouvelles techniques de gestion. Enfin, les méthodes qui servent à améliorer l'efficacité du personnel concernent l'utilisation des



address human resource use. In each case, firms were asked to score several alternative development strategies by ranking each from 0 to 5: 0 (not applicable), 1 (not important), 2 (slightly important), 3 (important), 4 (very important), and 5 (crucial).

In total, it is evident that an aggressive innovation policy once more serves to distinguish more-successful from less-successful firms. In the marketing area, emphasizing new products or new markets is the strategy most strongly associated with success. Firms in the more-successful group place a 5% higher value on a marketing strategy that stresses either new markets or new products and a 7% higher score on a strategy that involves both new products and new markets. The most conservative strategy of selling existing products in existing markets has the weakest relationship with success.

In terms of technology strategies, the more-successful group assign higher rankings to two aggressive strategies – a 21% higher score for "developing a new technology" and a 16% higher score for "refining the technology of others" (Chart 3). A 7% higher score is assigned to "improving own existing technology". Adopting the least aggressive strategy – "using the technology of others" – has no significant association with success.

It is noteworthy that the differences between the technology scores on innovative strategies for the more-successful and the less-successful groups are greater than the differences between these two groups for the scores on the more aggressive marketing strategies. Moreover, the differences for the technology strategies are statistically significant; they are not statistically significant for the marketing strategies. Adopting innovation-related marketing strategies matters,

ressources humaines. Dans chaque cas, on a demandé aux entreprises d'assigner un score à plusieurs autres stratégies de développement possibles selon une échelle de 0 à 5 (0 : sans objet, 1 : peu important, 2 : un peu plus important, 3 : important, 4 : très important, 5 : essentiel).

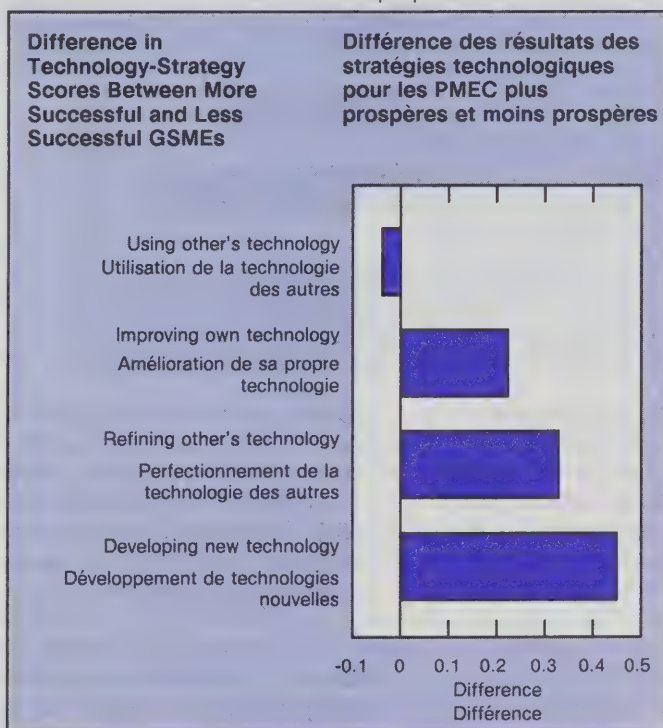
En fin de compte, il est évident qu'une politique d'innovation dynamique sert une nouvelle fois à faire la distinction entre les entreprises plus prospères et les entreprises moins prospères. S'agissant de la commercialisation, mettre l'accent sur de nouveaux produits ou de nouveaux marchés est la stratégie que l'on associe le plus souvent à la réussite. Les entreprises plus prospères donnent un score plus élevé de 5 % aux stratégies qui portent sur de nouveaux marchés ou de nouveaux produits et un score plus élevé de 7 % à celles qui sont axées à la fois sur les nouveaux produits et sur les nouveaux marchés. La stratégie la plus prudente est celle qui consiste à vendre des produits existants sur des marchés existants, mais sa contribution à la réussite de l'entreprise est la plus faible.

En ce qui concerne la technologie, le groupe des entreprises plus prospères donne un score plus élevé à deux stratégies dynamiques : 21% pour le «développement d'une nouvelle technologie» et 16% pour le «perfectionnement de la technologie des autres» (Diagramme 3). Un score de 7% plus élevé est accordé à «l'amélioration de sa propre technologie existante». La stratégie la moins dynamique, celle de «l'utilisation de la technologie des autres», n'a pas d'effet significatif sur la réussite.

Il faut ici remarquer que les différences entre les scores attribués aux stratégies innovatrices en matière technologique par

Chart 3

Graphique 3



les groupes d'entreprises les plus prospères et les moins prospères sont plus grandes que les différences entre les scores assignés dans ces deux groupes aux stratégies de commercialisation plus dynamiques. On observe, cependant, que les différences pour les stratégies de la technologie sont statistiquement significatives, alors qu'elles ne le sont pas pour les stratégies de commercialisation. L'adoption de stratégies de



but not as much as adopting innovation-related technology strategies.

In the area of production strategies, more-successful firms place a significantly greater emphasis on the importance they attribute to using new materials (a 14% higher score), using existing materials more efficiently (a 19% higher score), and reducing energy costs (a 15% higher score).

In the area of management practices, more-successful firms attach a significantly greater importance to two advanced techniques. Just-in-time inventory control receives a 17% higher score and process control receives a 21% higher score (see Chart 4). There is a 6% difference in the importance attached to total quality management.

#### (d) Government Assistance

The choice of government assistance may be looked upon as an additional strategy adopted by a firm. The previous article indicated that government assistance was ranked last in importance, after good management practices, access to capital, and developing skilled personnel. Nevertheless, the more-successful firms place a higher value on the importance of government assistance as a factor behind their growth (see Chart 1).

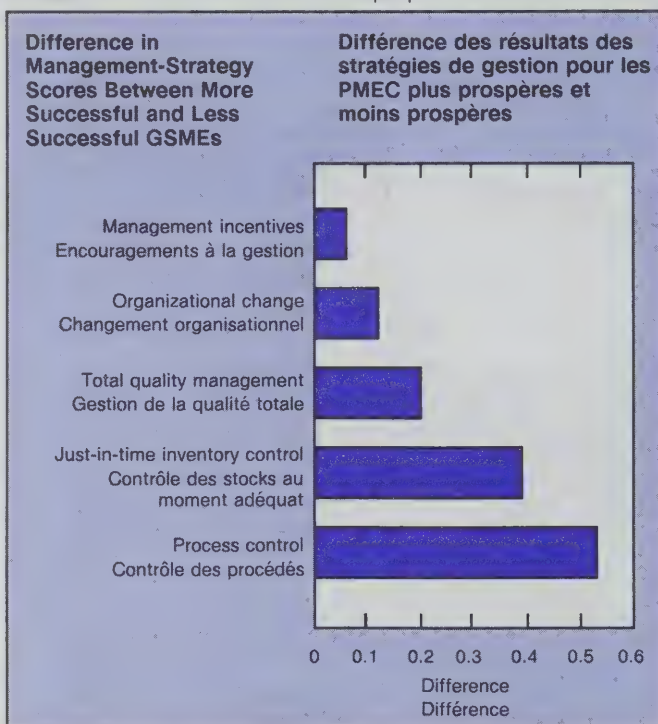
More detail on the usefulness of a set of programs that are delivered by federal, provincial and municipal governments was elicited from the sample of firms. The importance of R&D tax incentives, government procurement, training programs, industrial support, export incentives, and market-information services was ranked on a scale ranging from 0 (not applicable) to 5 (very important).

commercialisation reliées aux innovations est importante, certes, mais pas autant que l'adoption de stratégies dans le domaine technologique reliées à l'innovation.

En ce qui concerne les stratégies de production, les entreprises plus prospères insistent sensiblement plus sur l'importance qu'elles accordent à l'utilisation de nouveaux matériaux (14% de plus), l'utilisation de matériaux existants (19% de plus) et la réduction des coûts de l'énergie (15% de plus).

Chart 4

Graphique 4



Dans le cas des pratiques de gestion, les entreprises plus prospères accordent une importance sensiblement plus grande à deux techniques avancées: le contrôle des stocks au moment adéquat reçoit un score plus grand de 17%, et le contrôle des procédés, un score plus élevé de 21% (Diagramme 4). On note une différence de 6% quant à l'importance accordée à la gestion de la qualité totale.

#### (d) Aide gouvernementale

On peut considérer le choix de l'aide gouvernementale comme une stratégie supplémentaire qu'adopte l'entreprise.

Dans le premier article, on classait l'aide gouvernementale au dernier rang, après les bonnes pratiques de gestion, l'accès au capital et le développement des compétences du personnel. Les entreprises plus prospères, néanmoins, donnent plus d'importance à l'aide gouvernementale comme facteur expliquant leur croissance (Diagramme 1).

On a tiré de l'échantillon des entreprises plus de détails sur l'utilité d'un ensemble de programmes des administrations fédérales, provinciales et municipales. L'importance des encouragements fiscaux à la R&D, les marchés publics, les programmes de formation, l'aide à l'industrie, les encouragements à l'exportation et les services de renseignements sur les marchés a été ainsi classée de 0 (sans objet) à 5 (très important).

Four of the six generic government programs receive higher scores from the more-successful firms (see Chart 5). The two with the greatest differences are export incentives (which receives a 54% higher score) and R&D tax incentives (with a 35% higher score). The scores on market-information services and industrial support are also positively related to success but the differences are less significant.

The two policies that are negatively associated with success are government procurement and government training programs. Firms that rely on government sales contracts tend to be the least successful. Firms that place a higher importance on government training programs fall into the same category as those firms that rely on government procurement.

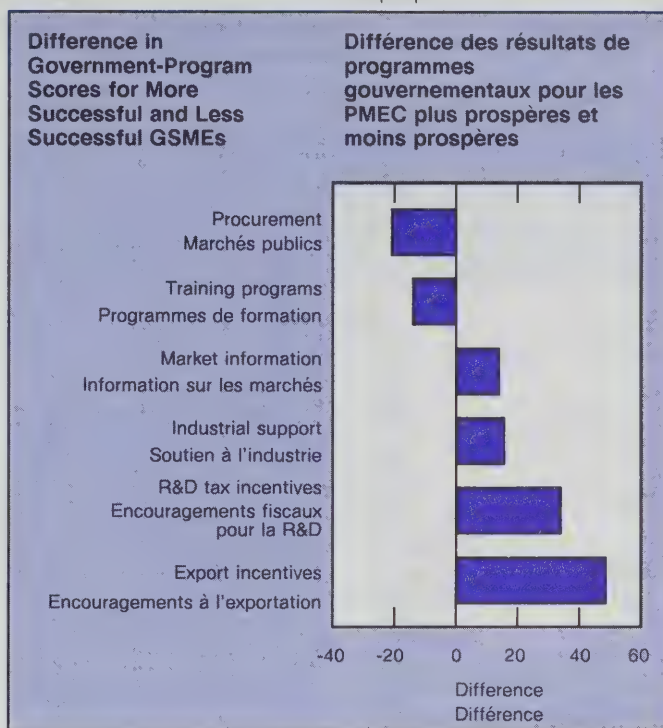
## Activities and Success

### (a) R&D Activities

Innovative strategies distinguish the more-from the less-successful firms. This is also the case with innovative activities. Several summary statistics related to the level of R&D activity are presented in Table 1 for the less-successful and the more-successful groups of firms.

A larger percentage of the R&D performers are found in the more-successful group of firms. Only 6% of the less-successful firms have an R&D unit; 12.6% of the more-successful firms have such a unit. The respective percentages for those taking advantage of R&D tax incentives are 15.3 and 24.3.

Chart 5



Graphique 5

Les entreprises plus prospères donnent des scores plus élevés à quatre des six programmes gouvernementaux génériques (Diagramme 5). Les deux programmes ayant les différences les plus marquées sont les encouragements à l'exportation (54% de plus) et les encouragements fiscaux à la R&D (35%). Les scores attribués aux services de renseignements sur les marchés et de soutien à l'industrie sont également positivement reliés à la réussite, mais les différences sont moins appréciables.

Deux politiques sont considérées comme ayant une incidence négative sur la réussite : ce sont celles qui touchent les marchés publics et les programmes

de formation. Les entreprises qui dépendent des marchés publics ont tendance à être les moins prospères, à l'instar de celles qui accordent plus d'importance aux programmes de formation gouvernementaux.

## Activités et réussite

### (a) Activités de R&D

Les stratégies d'innovation distinguent les entreprises plus prospères des entreprises moins prospères. C'est aussi le cas des activités d'innovation. Plusieurs statistiques sommaires reliées au niveau de l'activité de R&D sont fournies dans le tableau 1 pour ces deux groupes d'entreprises.

Un pourcentage plus élevé des exécutants de R&D se trouve dans le groupe des entreprises plus prospères. Seulement 6% des entreprises moins prospères ont un service R&D, alors que ce pourcentage est de 12.6% pour les entreprises plus prospères. Les pourcentages correspondants chez les entreprises se prévalant des encouragements fiscaux à la R&D sont respectivement de 15.3% et de 24.3%.



Table 1

**Differences in R&D Characteristics Across Performance Components**

Tableau 1

**Différences dans les caractéristiques de R&D des groupes de performance**

R&D Characteristic Caractéristique R&D	Type of GSMEs Type de PMEC	
	Less Successful Moins prospères	More Successful Plus prospères
1. Percentage of Firms with an R&D Unit – Pourcentage des entreprises ayant un service de R&D	6.0	12.6
2. Percentage of Firms using Tax Credits – Pourcentage des entreprises utilisant les crédits d'impôt	15.3	24.3
3. R&D as a Percentage of Investment – R&D en pourcentage des investissements		
All Firms <sup>1</sup> – Toutes les entreprises <sup>1</sup>	12.0	21.2
R&D Performers <sup>2</sup> – Exécutants de R&D <sup>2</sup>	50.8	57.3
4. R&D as a Percentage of Sales – R&D en pourcentage des ventes		
All Firms <sup>1</sup> – Toutes les entreprises <sup>1</sup>	0.46	0.76
R&D Performers <sup>2</sup> – Exécutants de R&D <sup>2</sup>	6.02	5.02

<sup>1</sup> For those firms reporting some form of investment.<sup>1</sup> Pour les entreprises déclarant une certaine forme d'investissement.<sup>2</sup> For firms reporting some R&D investment.<sup>2</sup> Pour les entreprises déclarant un certain investissement en R&D.

The intensity of investment in R&D is also higher in the more-successful firms. For just those firms reporting investment expenditure, the ratio of R&D to total investment in the less-successful is 12.0%; in the more-successful, it is 21.2%. This calculation is affected by the relative incidence of those firms doing no R&D. For just those firms that report R&D investment, the ratios are 50.8% and 57.3%, respectively. It is, therefore, evident that the incidence of R&D (whether or not it is done) differs more than the intensity of R&D activity (how much is done, if it is done) between the more- and less-successful groups of firms.

**(b) Innovations**

Measures of research and development expenditure provide information on only one of the inputs into the innovation process and thus only one facet of innovation. Investigating the sources of innovation provides an alternate measure. The scores for this question indicate that, while GSMEs were generally outward-oriented when it comes to developing new innovations, certain internal sources for

L'intensité de l'investissement en R&D est aussi plus élevé dans les entreprises plus prospères. Chez les seules entreprises qui déclarent des dépenses d'investissement, le ratio de la R&D à l'investissement total est de 12.0% pour les entreprises moins prospères et de 21.2% pour les entreprises plus prospères. Ce calcul reflète l'incidence relative des entreprises ne faisant pas de R&D. Pour seulement celles qui déclarent un investissement en R&D, les pourcentages sont respectivement de 50.8% et de 57.3%. Il est donc clair que l'incidence de la R&D (qu'elle soit exécutée ou non) diffère plus que l'intensité de l'activité de R&D (ampleur de l'activité si elle est déployée) entre les groupes d'entreprises les plus prospères et les moins prospères.

**(b) Innovations**

Les mesures des dépenses en R&D ne fournissent des renseignements que sur l'un des facteurs uniquement entrant dans les procédés d'innovation, et donc, sur un aspect seulement de l'innovation. L'étude des sources de cette dernière est une autre mesure. Les réponses à cette question révèlent que, si les PMEC sont en général ouvertes sur l'extérieur quand il s'agit de développer des innovations, elles considèrent comme essentielles certaines sources internes

innovations are seen to be critical. At issue is the extent to which the sources of innovations differ between the more-successful and the less-successful.

Firms that are more-successful place significantly greater stress on innovations originating from internal sources (Chart 6). The more-successful group assign a 73% higher score to innovations from the R&D unit and a 42% higher score to the production unit. Sources of innovation stemming from the parent, from Canadian patents and from foreign patents receive 41%, 47% and 52% higher scores from the more-successful firms. The only outside source that receives a higher score is the marketing department (an 18% higher score).

By way of contrast, firms that copy from competitors (reverse engineering) or that rely on suppliers for their innovations are generally in the less-successful group of firms. Firms that rely on management or customers or government contracts do no better or worse on average.

### (c) Marketing and Export Activities

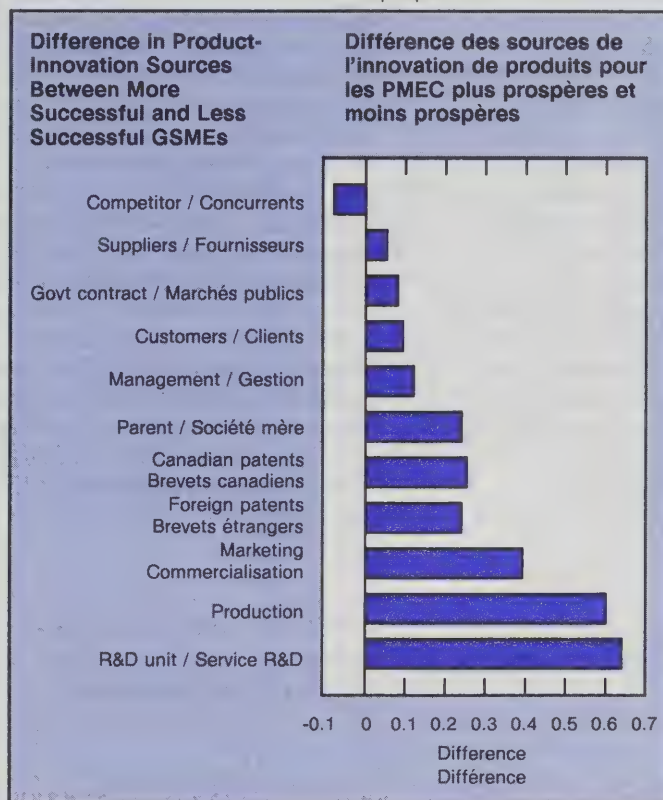
The innovative strategies that differentiate the more-successful from the less-successful also include marketing strategies that aggressively focus on new markets. One such marketing strategy is to seek new markets by exporting. Export markets are commonly regarded as requiring more initiative and whose penetration is associated with success.

The extent to which the innovation-related marketing strategy of exporting and the innovation-driven product strategy represented by R&D investment are related is investigated by tabulating the innovative characteristics for those *manufacturing* firms in the sample exporting their

d'innovation. Il s'agit ici de la mesure dans laquelle les sources d'innovation diffèrent entre les entreprises plus prospères et moins prospères.

Chart 6

Graphique 6



Les entreprises qui sont plus prospères accordent une place sensiblement plus importante aux innovations d'origine interne (Diagramme 6). Elles donnent un score plus élevé de 73% aux innovations provenant du service interne de R&D et un autre plus élevé de 42% au service interne de production. Les sources d'innovation émanant des brevets des sociétés mères, canadiens et étrangers ont des scores respectivement plus élevés de 41%, de 47% et de 52% chez les entreprises plus prospères. La seule source externe qui montre un pourcentage plus élevé est le service de la commercialisation (18%).

Par contre, les entreprises qui copient leurs concurrents (rétroingénierie) ou qui dépendent des fournisseurs pour leurs

innovations font partie en général du groupe des entreprises moins prospères. Les entreprises qui dépendent de la gestion ou des clients ou des marchés publics ne font en moyenne ni mieux ni plus mal.

### (c) Commercialisation et exportation

Les stratégies d'innovation qui différencient les entreprises plus prospères des entreprises moins prospères comprennent également les stratégies de commercialisation qui ciblent de façon agressive les marchés. Une de ces stratégies consiste à rechercher de nouveaux marchés à l'exportation. On estime en général que les marchés d'exportation nécessitent plus d'initiative et une percée sur ces derniers est reliée à la réussite.

On étudie dans quelle mesure, en se basant sur les investissements en R&D, on peut relier les stratégies d'exportation fondées sur une commercialisation liée à l'innovation et les stratégies sur les produits liées à l'innovation, en tabulant les caractéristiques innovatrices des entreprises *manufacturières* de l'échantillon qui



product and for those that do not export. Table 2 reports the means for these two classes.

Exporters place considerably more importance on both R&D and innovation strategies than non-exporters. The mean score on R&D-innovation capability as a factor contributing to growth is 56% higher for those exporting; the mean score on technological capability is 23% higher.

Further evidence on the importance of technology is provided by the differences in the mean scores of the technology developmental strategies calculated for exporters and non-exporters. For developing new technology, refining technology developed by others, and improving own existing technology, scores are significantly higher for exporters. Only for the least aggressive strategy "using technology developed by others" is the difference small and statistically insignificant.

exportent leurs produits et de celles qui ne les exportent pas. Le tableau 2 présente les moyennes de ces deux catégories.

Les entreprises exportatrices attachent beaucoup plus d'importance aux stratégies de R&D et d'innovation que les entreprises non exportatrices. Le score moyen pour la capacité d'innovation R&D comme facteur de croissance est plus élevé de 56 % chez les premières, alors que leur score moyen pour la capacité technologique est de 23 % plus grand.

Les différences entre les scores moyens affectés aux stratégies de développement de la technologie calculées pour les entreprises exportatrices et non exportatrices est une autre preuve de l'importance accordée à la technologie. Les scores pour le «développement de nouvelles technologies», le «perfectionnement des technologies développées par d'autres» et l'«amélioration de sa propre technologie existante» sont sensiblement plus élevés pour les entreprises exportatrices. La différence est peu élevée et statistiquement non significative uniquement pour la catégorie la moins dynamique, soit celle de l'«utilisation des technologies développées par d'autres».

**Table 2**  
**Differences in the Innovativeness of Exporters in Manufacturing**

**Tableau 2**  
**Différence dans l'innovation des exportateurs du secteur de la fabrication**

Innovativeness Characteristic – Caractéristiques innovatrices	Domestic Sales <sup>1</sup>	Exporters <sup>1</sup>
	Ventes intérieures <sup>1</sup>	Exportateurs <sup>1</sup>
1. Mean Score for R&D Innovation Capability as a Contribution to Change – Résultat moyen de la capacité d'innovation en R&D comme facteur de changement	1.59	2.48
2. Mean Score for Technological Capability as a Contribution to Growth – Résultat moyen de la capacité technologique comme facteur de croissance	2.48	3.04
3. Mean Score for Technology Strategy – Résultat moyen de la stratégie technologique		
Developing New Technology – Développement de technologies nouvelles	2.49	3.03
Further Refining Technology of Others – Perfectionnement de la technologie des autres	2.35	2.65
Using Technology of Others – Utilisation de la technologie des autres	2.77	2.81
Improving Own Existing Technology – Amélioration de sa propre technologie existante	3.31	3.60
4. R&D/Sales Ratio – Ratio R&D/ventes		
All Firms – Toutes les entreprises	0.3	2.4
R&D Performers – Exécutants de R&D	2.6	7.6
5. R&D Employment/Total Employment – Effectif R&D/Effectif total		
All Firms – Toutes les entreprises	0.6	3.6
Firms with R&D Units – Entreprises avec un service R&D	6.9	13.6
6. Percentage Investment for Product Innovations – Investissement en pourcentage pour les innovations de produits		
All Firms – Toutes les entreprises	13.3	23.4
All Firms with Investment – Toutes les entreprises avec investissement	51.4	51.7
7. Percentage Investment for Process Innovations – Investissement en pourcentage des innovations de procédés		
All Firms – Toutes les entreprises	4.4	5.3
All R&D Performers – Tous les exécutants de R&D	31.9	21.5

<sup>1</sup> The averages in this table are all calculated as unweighted means.

<sup>1</sup> Toutes les moyennes de ce tableau sont des moyennes non pondérées.

Innovative activities also differ between exporters and non-exporters. Activities in Table 2 are measured by the R&D-to-sales ratio, the R&D-to-employment ratio, the percentage of investment in product R&D, and the percentage of investment in process R&D. Differences generally exist whether all firms, both those performing R&D and those not doing so, or just R&D performers are used. In the first case, differentials across the export and non-exporting classes are caused both by differences in the existence of an R&D activity and by differences in the intensity of R&D effort. In the second case, they are just the result of differences in the intensity of effort of the R&D performers across the two groups.

In conclusion, while marketing and product strategies that are associated with innovation have each been found to be associated with success, they are not operating independently of one another. New products and processes result from innovation and in turn are associated with greater export penetration.

## Conclusion

Innovation is consistently found to be the most important characteristic associated with success. Almost all of the strategy questions that relate to innovation receive higher scores from the more-successful group of firms than from the less-successful group of firms. This is also the case for innovative activities. Whether a firm possesses an R&D unit, its expenditure on R&D relative to total investment, and its R&D-to-sales ratio are all related to success.

Differences in both the scores attached to strategies and the intensity of activities are not statistically significant in the entire sample in most other areas (management, employee skills, quality of product, and flexibility of operations). Thus, the common thread for all industries that emerges from this survey is that the ability of a firm to grow relative to its immediate competitors and to increase its profitability relative to the industry mean reflects policy choices, primarily, but not exclusively, in areas that involve innovation. In individual industries, the exact nature of the innovative activity varies and in some industries, differences emerge in other areas like human-resource strategies; nevertheless, it is innovation that is found everywhere to discriminate between the more- and less-successful groups of firms. This is not the case for the other strategies and activities.

Les activités d'innovation diffèrent également entre les entreprises exportatrices et non exportatrices. Les activités au tableau 2 sont mesurées par le ratio de la R&D aux ventes, le ratio de la R&D aux effectifs, le pourcentage des investissements en R&D de produits et le pourcentage des investissements de la R&D sur les procédés. En général, il existe des différences, que l'on utilise toutes les entreprises, celles qui font de la R&D et celles qui n'en font pas, ou uniquement celles qui font de la R&D. Dans le premier cas, les différences entre les catégories exportatrices et non exportatrices résultent des différences dans la présence d'une activité de R&D et des différences dans l'intensité du programme de R&D. Dans le deuxième cas, elles sont simplement le résultat des différences dans l'intensité de l'effort des exécutants de R&D des deux groupes.

En bref, les stratégies de commercialisation et celles axées sur les produits qui sont associées à l'innovation sont aussi associées à la réussite, mais elles n'agissent pas indépendamment les unes des autres. Si les produits et les procédés nouveaux sont le fruit de l'innovation, ils sont aussi à la base d'une plus grande pénétration des marchés à l'exportation.

## Conclusion

On a constaté que l'innovation est systématiquement la caractéristique la plus importante qui soit associée à la réussite. Presque toutes les questions sur les stratégies qui portent sur l'innovation ont un score plus élevé pour le groupe des entreprises plus prospères que celui des entreprises moins prospères. C'est aussi le cas des activités d'innovation. Lorsqu'une entreprise possède un service de R&D, ses dépenses en R&D par rapport à l'investissement total et son ratio de la R&D aux ventes sont, tous les deux, reliés à la réussite.

Les différences dans les scores reliés aux stratégies et à l'intensité des activités ne sont pas statistiquement significatives dans tout l'échantillon pour la plupart des autres catégories (gestion, compétences du personnel, qualité du produit, souplesse des activités). L'élément commun à toutes les branches d'activité qui ressort de l'enquête est donc le suivant : la capacité d'une entreprise de croître, par rapport à ses concurrents immédiats, et d'augmenter sa rentabilité, par rapport à la moyenne de la branche d'activité, découle, en grande partie mais non exclusivement, du choix des politiques dans les secteurs qui font intervenir l'innovation. La nature exacte de l'activité innovatrice varie selon la branche d'activité et, dans certaines branches, des différences apparaissent dans d'autres domaines, comme les stratégies axées sur les ressources humaines. Il n'en reste pas moins que c'est l'innovation qui fait partout la différence entre les entreprises plus prospères et les entreprises moins prospères. Ce n'est pas le cas des autres stratégies et activités.



Firms have to solve a number of problems to remain in the race that exists in each industry, and to remain sufficiently competitive that they do not fail. Doing well in management and other areas that receive high scores from all GSMEs is a necessary condition for success. It is not a sufficient condition for winning. Solving a key set of innovation problems provides the impetus that pushes some firms ahead and allows them to win the competitive race rather than just to finish in the middle of the pack.

The general strategies where scores are significantly higher for the more-successful than for the less-successful firms across a wide range of industries are: R&D capability, in particular pursuing an R&D research agenda; accessing new markets, especially export markets; the frequency with which new products are introduced; obtaining new technology, either by developing new technology, refining the technology of others, or improving own technology; controlling production costs by using new materials, reducing energy costs, and using existing materials more efficiently; and finally by making use of government programs providing R&D and export assistance.

Les entreprises doivent résoudre un certain nombre de problèmes pour affronter la concurrence propre à chaque branche d'activité afin de rester suffisamment compétitives pour ne pas disparaître. De bons résultats en gestion et dans d'autres domaines qui obtiennent des scores élevés de la part de toutes les PMEC sont une condition nécessaire de la réussite. Ce n'est pas une condition suffisante pour gagner. La résolution d'un ensemble fondamental de problèmes d'innovation donne précisément l'élan qui place certaines entreprises au premier rang et leur permet de battre la concurrence, au lieu de terminer simplement au milieu du peloton.

Les stratégies générales auxquelles les entreprises plus prospères ont donné des scores sensiblement plus élevés que les entreprises moins prospères dans un vaste éventail de branches d'activité sont les suivantes : capacité en R&D, en particulier la recherche en R&D, la pénétration de nouveaux marchés, et surtout les marchés à l'exportation, la fréquence du lancement de nouveaux produits, l'obtention de nouvelles technologies (que ce soit par le développement de nouvelles technologies, le perfectionnement des technologies des autres ou l'amélioration de ses propres technologies), le contrôle des coûts de production par l'utilisation de nouveaux matériaux, la réduction des coûts de l'énergie, l'utilisation plus efficace des matériaux existants et, enfin, l'utilisation des programmes gouvernementaux prévoyant de l'aide pour la R&D et l'exportation.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics – Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques – comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".



# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for...*

... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-méninges jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez...*

... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



# DATABASES FOR ENVIRONMENTAL ANALYSIS

Government of Canada

**D**atabases for *Environmental Analysis* is your guide to sources of information on Canada's environment. No matter what topic you're researching, *Databases for Environmental Analysis* will point you in the right direction.

This valuable sourcebook is the product of a joint venture between Statistics Canada and Environment Canada. It contains descriptions of more than 370 databases to guide your research.

## Looking for data on...

- ...agriculture and the environment?
- ...urban air quality?
- ...manufacturers of environmental products?
- ...contaminants in fish and seabirds?

*Databases for Environmental Analysis* has all federal government sources listed in one, easy-to-use publication! The databases are listed by government departments, including:

- Environment Canada
- Fisheries and Oceans
- Statistics Canada
- Forestry Canada
- Industry, Science and Technology Canada

...and many more!

For further convenience, this publication comes with a diskette, so finding the database which has the information you're looking for is as easy as typing in a "key word".

Don't commit any more time to hunting down data sources, order *Databases for Environmental Analysis* today!

# BASES DE DONNÉES POUR L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE

gouvernement du Canada

**B**ases de données pour l'analyse environnementale est un guide des sources de renseignements sur l'environnement canadien. Quel que soit le sujet de vos travaux, *Bases de données pour l'analyse*

*environnementale* vous indiquera dans quelle direction orienter vos recherches.

Ce livre de référence est le résultat d'une collaboration entre Statistique Canada et Environnement Canada. Il renferme une description de plus de 370 bases de données qui pourront servir à vos recherches.

## Vous cherchez des données sur...

...l'agriculture et l'environnement? ...la qualité de l'air dans les villes? ...les fabricants de produits environnementaux?...les contaminants dans les poissons et les oiseaux de mer?

*Bases de données pour l'analyse environnementale* regroupe toutes les sources de l'administration fédérale en une seule publication facile à consulter!

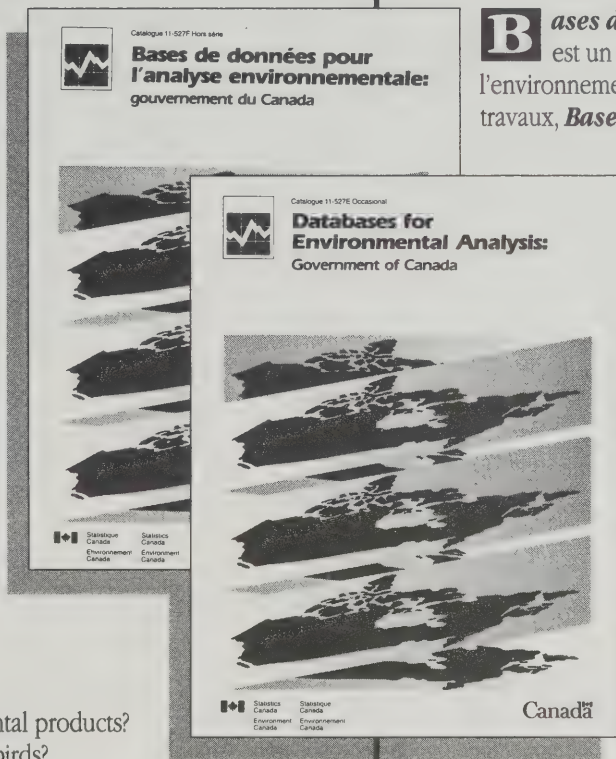
La liste des bases de données est dressée en fonction des ministères et organismes publics :

- Environnement Canada
- Pêches et Océans
- Statistique Canada
- Forêts Canada
- Industrie, Sciences et Technologie Canada

...et de nombreux autres!

Pour faciliter encore plus la consultation, une disquette est fournie avec la publication. Trouver la base de données qui renferme les renseignements que vous cherchez devient alors un jeu d'enfant : il n'y a plus qu'à taper les «mots clés».

Ne perdez plus votre temps à chercher des sources de données : commandez dès aujourd'hui *Bases de données pour l'analyse environnementale*.



**Databases for Environmental Analysis: Government of Canada** (Cat. no. 11-527E) is \$55.00 in Canada, US \$66.00 in the United States, and US \$77.00 in other countries.

To order write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA, MasterCard or Purchase Order number.

**Bases de données pour l'analyse environnementale: gouvernement du Canada** (n° 11-527F au catalogue) est vendu 55 \$ au Canada, 66 \$ US aux États-Unis et 77 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous (la liste de ces centres figure dans la présente publication).

Pour commander plus rapidement, commandez par télécopieur à (613) 951-1584, ou encore téléphonez au numéro sans frais 1-800-267-6677 et donnez votre numéro de bon de commande ou utilisez votre carte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. **L'aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

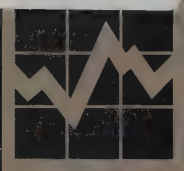
Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.

-010



# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

- *Investment spearheads growth*
- *Exports surge as recovery takes hold overseas*
- *Housing and auto sales slump in July*
- *National accounts: Business prospers*
- *Feature article: The hours people work*
- *L'investissement en tête de la croissance*
- *Bond des exportations face à la reprise outre-mer*
- *Chute des ventes d'automobiles et de logements en juillet*
- *Comptes nationaux: les entreprises prospèrent*
- *Étude spéciale: Les heures consacrées au travail*





# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for...*

... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-ménages jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez...*

... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

September 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Septembre 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Edifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

September 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 9 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Septembre 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 9 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

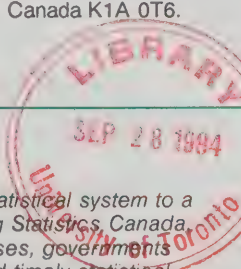
Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.

## Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.





## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 Telephone:  
(1-613-951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

**Telecommunications Device for the  
Hearing Impaired** 1-800-363-7629

**Toll-free Order only Line (Canada  
and United States)** 1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Facsimile number (1-613-951-1584)  
Toronto Credit card Only (1-416-973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinales et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 téléphone: (1-613-951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve, Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

**Appareils de télécommunications pour  
les malentendants** 1-800-363-7629

**Numéro sans frais pour commander  
seulement (Canada et États-Unis)** 1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Numéro du télécopieur (1-613-951-1584)  
Toronto Carte de crédit seulement (1-416-973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

# Table of contents

# Table des matières

## Current Economic Conditions

Growth was increasingly concentrated in the business sector, powered by rising profits. Household demand slowed further as interest rates rose again in June. Despite a weakening US economy, exports in June were buttressed by recovery overseas and rising commodity prices.

## Conditions économiques 1.1

La croissance se concentre de plus en plus dans le secteur des entreprises, poussée par la hausse des profits. La demande des ménages ralentit encore alors que les taux d'intérêt augmentent de nouveau en juin. Malgré l'affaiblissement de l'économie américaine, les exportations ont été propulsées en juin par la reprise outre-mer et la hausse du prix des marchandises.

## Economic Events

Softwood lumber dispute settled; interest rates rise again in the US.

## Événements économiques 2.1

Résolution du conflit sur le bois-d'oeuvre; nouvelle hausse des taux d'intérêts aux États-Unis.

## Quarterly National Accounts

Real GDP posted its best gain in seven years, powered by business investment and exports.

## Les Comptes nationaux trimestriels 3.1

Le PIB réel enregistre sa meilleure performance en sept ans, entraîné par l'investissement des entreprises et les exportations.

## Feature Article

"The hours people work"

The average workweek has fallen steadily this century, although in recent years more employees worked either above- or below-average hours.

## Étude spéciale 4.1

"Les heures consacrées au travail"

La semaine moyenne de travail a baissé de façon constante au cours du siècle, bien qu'au cours des dernières années, davantage de travailleurs ont effectué un nombre d'heures soit légèrement inférieur, soit légèrement supérieur à la moyenne.

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 5.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on September 9, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences – Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 – 1984.



Printed by  
Tyrell Press Ltd.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 9 septembre 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" – "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 – 1984.



Imprimé par  
Imprimerie Tyrell Ltée.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mise en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.66	2.03	11.11	9.14
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.64	3.08	16.40	15.24
1992 A	0.16	11.5	0.35	157	0.2	0.39	0.20	1.61	-2.87
S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	-0.14	0.62	0.60	3.81
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.17	0.78	4.35	-1.62
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.03	-0.63	-0.52	3.44
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.35	0.36	3.80	1.52
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.13	1.06	2.31	0.35
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.74	-0.94	-1.56	2.82
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.64	1.01	1.63	0.81
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	0.82	1.47	1.24
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.04	-0.23	0.26	1.58
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.54	-0.12	1.11	-0.53
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.24	0.93	-0.62	-0.77
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.10	0.36	1.52	4.85
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	3.73	-0.11
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.03	-0.20	2.24	1.37
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.50	0.85	-0.80	2.39
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.31	0.68	0.73	1.41
1994 J	-0.31	11.4	0.75	148	-0.2	0.08	1.38	-1.36	-1.77
F	0.53	11.1	0.87	158	-0.9	0.07	1.39	0.03	-0.71
M	0.38	10.6	0.74	149	0.0	0.77	2.65	5.88	6.66
A	0.01	11.0	0.67	164	0.2	0.41	-1.66	1.89	0.24
M	0.45	10.7	0.55	164	-0.2	0.40	0.96	-1.05	3.57
J	0.06	10.3	0.42	173	0.2	0.49	0.94	8.17	2.64
J	0.48	10.2	0.30	153	0.2				
A	0.17	10.3							

## OVERVIEW\*

The second quarter National Accounts showed that the economy turned in its best performance in seven years. Led by business investment and exports, spending and employment accelerated in virtually all sectors. The most dynamic sectors of the economy -- whether in terms of output, prices, profits or the stock market -- were in the traditional natural resource industries, such as wood, paper, metals and oil and gas. Profits continued to recover rapidly, a trend that is increasingly important as household spending faltered early in the third quarter. This pattern of growth -- driven by investment and exports with spotty household spending -- was increasingly evident throughout the western world.

\* Based on data available on September 9; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE GÉNÉRALE\*

Les statistiques des comptes nationaux du deuxième trimestre de 1994 montrent que l'économie a réalisé sa meilleure performance des sept dernières années. Les dépenses et l'emploi s'accroissent dans pratiquement tous les secteurs, avec en tête les investissements des entreprises et les exportations. Les secteurs les plus dynamiques de l'économie, que ce soit en termes de production, de prix, de bénéfices ou du marché boursier, font tous partie des traditionnelles branches des ressources naturelles, comme le bois, le papier, les métaux ainsi que le pétrole et le gaz naturel. Les bénéfices continuent de se redresser rapidement, tendance qui prend de plus en plus d'importance, car les dépenses des ménages se sont affaiblies au début du troisième trimestre. Cette évolution de la croissance, alimentée par les investissements et les exportations pendant que la demande des ménages est inégale, s'observe de plus en plus parmi les pays occidentaux.

\* Basés sur les données disponibles le 9 septembre; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



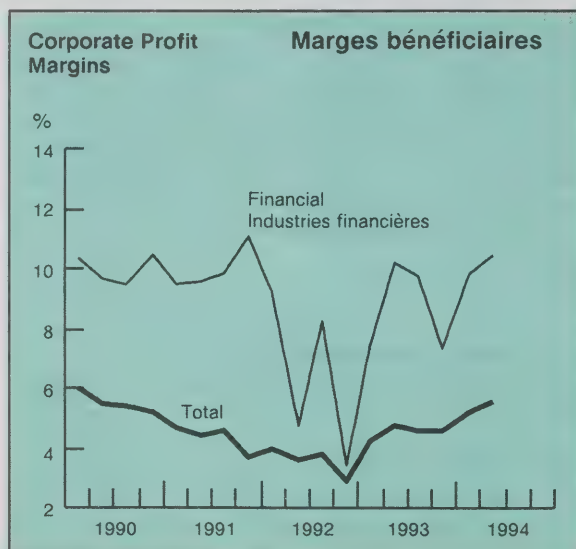
Business capital spending accounted for about two-thirds of the overall increase in demand for the second time in the last three quarters. Outlays were up in all areas, ranging from machinery and equipment to building and engineering construction to inventories. Firms have the capital to continue to spend rapidly, as undistributed profits jumped 30% in the second quarter alone and are double the level of a year ago. This represents a remarkable turnaround from the negative results posted as recently as 1992. Rising commodity prices and falling unit labour costs have raised profit margins, while sales volumes have improved sharply so far this year.

Given the increased reliance on business spending for growth, as household demand continues to slow and the outlook for exports dims, it is reassuring that firms have other incentives as well as the funds to spend. Capacity utilization jumped 2.6% to a level of 81.7%, above its long-term average for the first time in four years, while the drive to buy capital goods to modernize and boost productivity remains as strong as ever. Firms had already planned to boost investment outlays by 7% at mid-year, while the balance of opinion on inventory levels reported in the July business conditions survey was the most positive on record.

Exports jumped by over 8% in June, despite increasing signs of more moderate growth in the US economy. Exports overseas soared 24%, the best testimony yet to the building recovery of demand in Europe and Japan. As well, the value of exports were inflated by a continued swing of the terms of trade in Canada's favour: export prices were up 7% in the past year, the best increase since 1980, as a wide range of commodity prices rose on world markets. Sluggish growth in the US economy, however, raises questions about the sustainability of the current heady pace of exports in the second half of the year. Job growth in the US hit a 7-month low in August, partly under the weight of

Les dépenses d'investissement des entreprises comptent pour les deux tiers environ de la progression totale de la demande pour la deuxième fois au cours des trois derniers trimestres. Les dépenses augmentent dans tous les secteurs, allant des machines et du matériel au bâtiment et aux travaux de génie ainsi qu'aux stocks. Les entreprises ont suffisamment de capitaux pour continuer de dépenser beaucoup, les bénéfices non répartis s'accroissant de 30% au deuxième trimestre seulement pour atteindre un niveau deux fois supérieur à celui d'il y a un an. Ceci constitue un retournement remarquable par rapport aux résultats négatifs enregistrés en 1992 encore. L'accroissement du cours des marchandises et la baisse des coûts unitaires de main-d'oeuvre ont relevé les marges bénéficiaires, tandis que le volume des ventes est en forte progression depuis le début de l'année.

Étant donné que la croissance repose de plus en plus sur les dépenses des entreprises, alors que la demande des ménages continue de ralentir, et comme les perspectives pour les exportations s'assombrissent, il est rassurant de constater que les entreprises possèdent d'autres intentions de dépenser ainsi que les capitaux pour le faire. L'utilisation de la capacité augmente de 2,6% pour atteindre le niveau de 81,7%, dépassant ainsi la moyenne à long terme pour la première fois en cinq ans, tandis que la résolution



d'acheter des biens d'équipement pour moderniser et relever la productivité reste aussi forte qu'auparavant. Les entreprises ont déjà prévu relever les dépenses d'investissement de 7% au milieu de l'année, tandis que le solde des opinions quant au niveau des stocks était, selon l'enquête sur la situation du monde des affaires de juillet, le plus positif à avoir jamais été enregistré.

Les exportations font un bond de plus de 8% en juin, en dépit de la multiplication des indices d'une croissance plus modérée de l'économie aux États-Unis. Les exportations outre-mer s'envolent de 24%, ce qui est la meilleure preuve jusqu'à présent de la reprise de la demande en Europe et au Japon. De plus, la valeur des exportations est gonflée par les termes de l'échange qui penchent toujours en faveur du Canada. Ainsi, le prix des exportations s'accroît de 7% au cours de l'année écoulée, ce qui en fait la hausse la plus forte depuis 1980, car le prix d'un vaste éventail de biens augmente sur les marchés mondiaux. L'hésitation de la croissance aux États-Unis, par contre, suscite des doutes quant à la poursuite au deuxième semestre de l'année du rythme impétueux actuel des exportations. La croissance

persistent weakness in autos and housing as interest rates rose again, and the inertia of the leading indicators augurs little reversal of this trend.

Household demand in Canada began to slow during the second quarter, despite healthy gains in jobs and labour income. Higher interest rates exerted an increasingly negative influ-

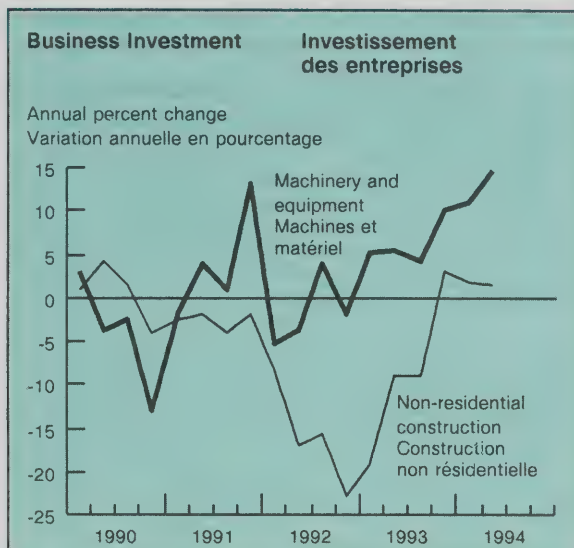
ence, and the latest hike in June was followed by a marked drop in demand for cars and housing in July. The small dip in interest rates in July and August, as jobs grew may help to brace consumers' willingness to borrow.

### Labour Markets - Some deterioration in August

Employment growth slowed notably to 0.2% in August, less than half the gain posted in July. Moreover, the mix of job growth shifted from full-time to part-time and from goods to services. With job gains unable to keep pace with steady expansion in the labour force, especially among adult women, the unemployment rate edged up to 10.3%.

Employment in goods-producing industries fell by 21,000, largely due to declines in construction and manufacturing after sizeable gains in the previous month. Services more than compensated, however, snapping out of a two-month lethargy. Growth was largely confined to trade and public administration, industries which had retrenched in June and July. Overall, the annual rate of employment growth remained a respectable 2.5%.

Regionally, unemployment rose the most in Quebec, which was unable to hold on to the previous month's increase in jobs. Conversely, sustained growth in Ontario and Alberta helped to shave unemployment to Canada-wide lows of 9.4% and 8.4%, respectively. Labour market conditions picked up slightly in the Maritimes.



de l'emploi aux États-Unis était la moins forte en sept mois en août, en partie à cause de la faiblesse persistante des secteurs de l'automobile et de l'habitation, en raison d'une nouvelle hausse des taux d'intérêt. L'inertie des indicateurs avancés ne laisse présager que peu ou pas de changement de cette tendance.

La demande des ménages au Canada avait commencé à ralentir au deuxième trimestre, en dépit de la progression vigoureuse des emplois et du revenu du travail. La hausse des taux d'intérêt a exercé une

influence de plus en plus négative, et la dernière augmentation, en juin, a été suivie d'une baisse notable de la demande de voitures et de logements en juillet. La légère diminution des taux d'intérêt en août, pourrait contribuer à raviver l'empressement des consommateurs à emprunter.

### Marchés du travail - Une certaine détérioration en août

La croissance de l'emploi ralentit notablement et tombe à 0,2% en août, ce qui est moins de la moitié de la progression enregistrée en juillet. De plus, la croissance de l'ensemble des emplois est passée des emplois à plein temps aux emplois à temps partiel ainsi que des biens aux services. Comme la croissance des emplois ne peut suivre l'expansion rapide de la population active, en particulier chez les femmes adultes, le taux de chômage augmente légèrement pour atteindre 10,3%.

L'emploi dans le secteur des biens baisse de 21 000, principalement à cause de la diminution que l'on observe dans la construction et la fabrication, après les progressions appréciables du mois précédent. Cependant, l'augmentation des services devait neutraliser cette diminution, après une stagnation de deux mois. La croissance se limite principalement au commerce et à l'administration publique, activités qui s'étaient repliées en juin et en juillet. Au total, la croissance du taux annuel de l'emploi reste respectable, à 2,5%.

Par région, le chômage augmente le plus au Québec, puisque cette province n'a pas été en mesure de conserver l'augmentation du nombre d'emplois du mois précédent. Inversement, la poursuite de la croissance en Ontario et en Alberta devait contribuer à ramener le taux de chômage à des minimums à l'échelle du Canada de 9.4% et de 8.4% respectivement. La situation sur le marché du travail s'améliore légèrement dans les Maritimes.



**Composite Index - Slowest growth in two years**

The growth of the composite index continued the slowing trend that began in March, from a revised 0.4% in June to 0.3% in July. This was the weakest growth since August 1992. In July, six of the ten components were up while four were down, one more than in June. The components related to final demand continued to moderate, while business spending stayed vigorous.

Household demand eased further. The housing index fell 1.2% after a downward revised dip of 0.4% in June. The slump in house sales that accompanied higher interest rates in May and June was followed by a sharp drop in housing starts in July. Sales of durable goods continue to soften due to slow demand for cars. Furniture and appliance sales continued to grow slowly.

New orders for manufactured goods remained solid, rising 1.4%. Much of this growth, however, resulted from the reopening of auto plants after retooling. The ratio of shipments to inventories fell for the third month in a row, as stocks accumulated in export-based industries. The average workweek posted its first decline since April 1991, as manufacturers met their manpower needs by hiring more employees in July. Employment in business services also continued to grow rapidly (0.7%) due to robust demand at a time of soaring corporate earnings. This strong growth was reflected in the upward revision to investment plans at mid-year.

The Toronto stock market tumbled again in July, off 1.2%. The money supply continued to slacken from its pace in the spring, when it hit a seven-year high.

The U.S. leading indicator grew slowly again, due to weakness in those components related to our key export markets by autos and housing. However, manufacturing remained firm.

**Output - Rapid growth continues**

The economy continued to grow robustly in June, with real GDP picking up slightly to a 0.5% rate of growth, its fourth straight solid increase. In each of these four months, growth was led by the goods-producing sector. Manufacturing and mining production benefited from surging exports, while construction was buoyed by strong business investment. Growth in demand for

**L'indicateur composite - La croissance est la plus faible en deux ans**

La croissance de l'indicateur avancé continue de se relâcher comme elle le fait depuis mars et passe d'un taux révisé de 0,4% en juin à 0,3% en juillet. Il s'agit du taux le plus faible depuis août 1992. En juillet, six des dix composantes sont à valeur positive, et quatre, à valeur négative, une de plus qu'en juin. Les composantes reliées à la demande finale ont continué de perdre de leur fermeté. La demande auprès des entreprises a cependant continué d'être vigoureuse.

La demande des ménages se relâche de nouveau. L'indice du logement diminue de 1,2% après une croissance révisée en une légère baisse de 0,4% en juin. La chute des ventes de maisons qui avait accompagné la hausse des taux d'intérêt en mai et en juin était suivie en juillet d'un repli important des mises en chantier. Les ventes de biens durables ont continué de s'adoucir avec le relâchement des ventes de voitures. La croissance des ventes de meubles et d'articles ménagers est demeurée lente.

La demande de biens durables auprès des fabricants est demeurée solide (1,4%). La demande d'automobiles avec la réouverture des usines, explique cependant une grande partie de cette force. Les stocks ont augmenté, en particulier de biens d'exportations, ce qui a contribué à une légère baisse du ratio des livraisons totales aux stocks de produits finis, une troisième d'affilée. La durée hebdomadaire moyenne de travail enregistre une première baisse depuis avril 1991 alors que les fabricants ont comblé leurs besoins accrus de main-d'oeuvre en juillet avec un niveau d'emploi plus élevé. La composante de l'emploi dans les services commerciaux a aussi continué de s'accroître à un taux rapide (0,7%) à cause d'une demande toujours vive de la part des entreprises suite au bond de leurs revenus. Cette forte croissance est conforme à la révision à la hausse des perspectives d'investissement à la mi-année.

L'indice des actions à la bourse de Toronto démontre peu de fermeté en juillet (-1,2%). L'offre de monnaie continue d'être moins robuste qu'au cours du printemps, lorsqu'elle avait enregistré une croissance record de sept ans.

La croissance de l'indicateur avancé des États-Unis demeure lente à cause de l'affaiblissement des composantes clés pour nos exportations reliées à la demande de logements et d'automobiles. Les composantes de la fabrication sont cependant demeurées fermes.

**Production - Croissance toujours rapide**

L'économie continue de croître de façon vigoureuse en juin. Le PIB réel se redresse légèrement pour atteindre un taux de croissance de 0,5%, ce qui en fait la quatrième augmentation vigoureuse d'affilée. Au cours de chacun de ces quatre mois, la croissance était dominée par le secteur des biens. La production de la fabrication et des mines bénéficie de la poussée des exportations, tandis que la construction se trouve



services remained moderate, as governments continued to retrench and household spending was spotty.

Output of goods jumped another 1% in June, about equal to its average monthly increase since February. The construction and mining industries led the way, as they continued to recover briskly from a sluggish performance in 1993.

Non-residential construction rose for the third month in a row, as businesses accelerated investment spending, particularly in the oil patch. Housing also gained, but further growth will be checked by the July swoon in new starts. Metal mining continued to respond well to surging prices on international markets.

Manufacturers boosted production a further 0.7%, capping a remarkable quarter which saw growth for 20 of the 21 major industries. Export-related industries remained the key, despite a levelling off in auto assemblies, powered by higher sales of metals, pulp and paper and machinery. Strong investment demand was also evident in most capital goods industries. Because of the strength of demand, manufacturers were not able to prevent another drop in their inventory to sales ratio, and increasing numbers reported that their stocks were too low.

Services continued to inch up, matching the previous month's 0.2% growth rate. The pattern of growth also was essentially a rerun of May. Governments continued to slash budgets, with all of the decrease concentrated at the provincial level. Household spending was uneven, as gains for retail trade and the travel industry accompanied weak demand for real estate and most services outside of travel. Communications and wholesale trade expanded again, while output of utilities broke from last month's lethargy as temperatures soared.

### Household Demand - Housing and autos off sharply in July

Household spending on cars and houses nosedived in July, after slowing gradually in the second quarter. With real incomes propped up by solid job growth and tax cuts, the only apparent explanation for spending on big-ticket items to have hit an air-pocket was deepening consumer resistance to the rise of interest rates in June. Retail sales were firm, especially for clothing, partly due to the ongoing repatriation of cross-border shopping.

soutenue par les importants investissements des entreprises. La croissance de la demande de services reste modérée, puisque les administrations publiques poursuivent leur repli tandis que les dépenses des ménages sont épisodiques.

La production de biens augmente une nouvelle fois de 1% en juin, soit un pourcentage à peu près égal à l'augmentation mensuelle moyenne observée depuis février. Les branches de la construction et des mines viennent en tête, à mesure qu'elles continuent de se redresser vivement après les résultats décevants de 1993. La construction non résidentielle augmente pour le troisième mois consécutif, alors que les entreprises accélèrent leurs dépenses d'investissement, en particulier dans le secteur du pétrole. L'habitation est elle aussi à la hausse, mais la croissance se trouvera limitée par la faiblesse des nouvelles mises en chantier en juillet. Les mines métalliques continuent de bien réagir à la poussée des prix sur les marchés internationaux.

Les fabricants relèvent de 0,7% leur production, ce qui couronne un trimestre remarquable au cours duquel 20 des 21 principales branches d'activité ont progressé. Les branches reliées aux exportations, en dépit du plafonnement des assemblages automobiles, restent un secteur clé, propulsées par l'augmentation des ventes de métaux, de pâtes et papiers et de machines. La vigueur de la demande d'investissements est évidente dans la plupart des branches productrices de biens d'équipement. En raison de la vigueur de la demande, les fabricants n'ont pu empêcher une autre diminution de leur ratio des stocks aux ventes, et de plus en plus d'entre eux signalent que leurs stocks étaient trop bas.

Les services continuent de croître petit à petit, avec une augmentation de 0,2%, égale à celle du mois dernier. Le régime de la croissance est aussi essentiellement le même qu'en mai. Les administrations publiques continuent de réduire les budgets, toutes les diminutions se concentrant au niveau provincial. Les dépenses des ménages sont irrégulières. La progression dans le cas du commerce de détail et des voyages s'accompagne d'une faiblesse de la demande de services immobiliers et de la plupart des services autres que les voyages. Les communications et le commerce de gros progressent de nouveau, tandis que la production des services publics sort de son inertie du mois précédent en raison du temps plus chaud.

### Demande des ménages - Forte baisse du logement et de l'automobile en juillet

Les dépenses des ménages en voitures et en maisons piquent du nez en juillet, après un ralentissement progressif au deuxième trimestre. Comme les revenus réels sont renfloués par la croissance vigoureuse de l'emploi et des réductions d'impôt, la seule cause apparente de la chute libre des ventes d'articles chers était la résistance de plus en plus grande des consommateurs à l'augmentation des taux d'intérêt en juin. Les ventes au détail sont fermes, en particulier celles de vêtements, en raison du rapatriement continu des achats outre-frontière.



In July, the market for new housing buckled. Housing starts and new house sales plunged, after holding up well in the second quarter. The market for existing homes, which first felt the negative impact of higher interest rates, continued to weaken. CMHCs housing affordability index, which measures the percent of renters who could buy a home, fell from 41% early this year to 26% in June (only slightly above the low of 18% touched in 1990).

Housing starts fell 11% to an annual rate of 153,400 units, their lowest level since the unusually severe winter weather plagued construction early in the new year. New home sales also tumbled to a four-year low. Sales had held up well in the first half of the year, as new home buyers scrambled to purchase over half of these houses before their cost was out of reach. With demand falling, the inventory of unsold homes rose for the first time in four months.

The existing home market, which has led the trend for new homes this year, continued to slide in July. A sharp drop in the month brought the three-month decrease to over 30%. This slide was exaggerated by the temporary surge in demand following the interest rate hike in February.

The volume of retail sales rose by 1% for the second straight month, sending the level of sales past their previous peak recorded in March. For the second quarter as a whole, sales rose 1.7%. While only half the torrid rate set in the first quarter of the year, this still represents the second-fastest quarterly gain in the 1990s.

There was a marked slowdown in purchases of durable goods in the second quarter. While car sales picked up in June, preliminary data show a pronounced drop in July. Furniture and appliance sales fell in June, as housing sales were sluggish.

En juillet, le marché des logements neufs se replie. Les mises en chantier de logements et les ventes de maisons neuves s'effondrent, après de bons résultats au deuxième trimestre. Le marché des maisons existantes, qui a ressenti le premier l'impact négatif de la hausse des taux d'intérêt, continue de s'affaiblir. L'indicateur d'abordabilité des logements de la SCHL, qui mesure le pourcentage des locataires qui peuvent acheter une maison, tombe de 41% au début de cette année à 26% en juin (soit un peu plus seulement que le minimum de 18% de 1990).

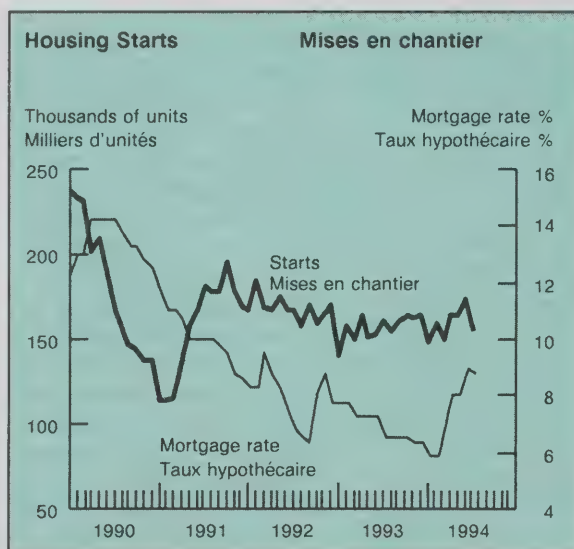
Les mises en chantier de logements diminuent de 11% au taux annuel de 153 400 unités, qui est leur niveau le plus bas depuis qu'un hiver particulièrement rigoureux ait gêné la construction au début de l'année. Les ventes de maisons neuves se situent également à leur niveau le plus bas des quatre dernières années. Les ventes avaient été bien soutenues au premier semestre de l'année, alors que les acheteurs de maisons neuves se sont dépêchés d'acheter plus de la moitié de celles-ci avant que leur coût ne les rende inabordables. Avec la baisse de la demande, le parc des maisons invendues augmente pour la première fois en quatre mois.

Le marché des maisons existantes, qui dirigeait la tendance des maisons neuves cette année, continue de se replier en juillet. La forte diminution au cours du mois porte la baisse sur trois mois à plus de 30%. Cette diminution s'est trouvée accentuée par la poussée temporaire de la demande qui a suivi le relèvement des taux d'intérêt en février.

Le volume des ventes au détail augmente de 1% pour le deuxième mois consécutif et le niveau des ventes dépasse son sommet précédent, qui remonte à mars. Pour l'ensemble du

deuxième trimestre, les ventes sont en hausse de 1,7%. Même si ce taux est inférieur de moitié à celui extrêmement élevé enregistré au premier trimestre de l'année, il est quand même le deuxième plus rapide enregistré pour un trimestre depuis le début des années 90.

Les achats de biens durables ont ralenti de façon marquée au deuxième trimestre. Les ventes de voitures se redressent en juin, mais les données provisoires font ressortir une chute marquée en juillet. Les ventes de meubles et d'articles ménagers baissent en juin, en raison de la lenteur des ventes immobilières.



With spending on interest rate-sensitive goods moderating, it was semi-durable goods which led the recent growth in consumer spending. Sales rose 2% in June, their best monthly gain in over three years, led by higher demand for clothing. The strength in these sectors reflects the solid underlying trend of jobs and incomes, which tend to drive spending on semi-durables more than interest rates. Sales in Canada were also encouraged by the steady drop in cross-border shopping, which fell to a six-year low in June.

### Merchandise Trade - Exports soar in June

Exports roared back from a dip in May, surging ahead by a near-record 8.2%. While auto shipments to the US made the largest single contribution, impressive gains were posted across the board. Exports to Japan soared by 40%, as shipments more than recovered from last month's drop amid further signs that recovery has taken hold. Machinery and equipment exports tried their best to keep pace with surging demand for imports, which led another solid month of growth for overall imports.

Exports returned to their upward trend of recent months, after a 1% dip in May. Shipments to the United States rose steadily, led by automotive products which accounted for about one-half of this increase. Shipments overseas made up for last month's large drop with a vengeance, up 24%. Demand was particularly strong in Japan and to areas outside of the OECD, while exports to Europe remained weak.

All the major components contributed to the strength of exports. Automotive products continued to buck the trend of slowing overall sales in the US, reflecting pent-up demand for models where supply was disrupted by plant shutdowns for retooling. However, the weakening trend of North American-built vehicle sales is worrisome for our exports in the second half of the year: the monthly sales rate has slowed steadily from a peak of 13.7 million units in February to 11.6 million in July, even before the latest hike in US interest rates.

Compte tenu du ralentissement des dépenses au titre des biens sensibles au taux d'intérêt, la croissance récente des dépenses de consommation est dominée par les biens semi-durables. Les ventes de ceux-ci augmentent de 2% en juin, ce qui en fait le meilleur résultat en plus de trois ans en raison principalement de l'accroissement de la demande de vêtements. La vigueur de ces secteurs traduit la tendance sous-jacente robuste des emplois et des revenus qui ont tendance à alimenter les dépenses en biens semi-durables plus que les taux d'intérêt. Les ventes au Canada sont également encouragées par le déclin persistant des achats transfrontaliers, qui tombent à leur niveau le plus bas des six dernières années en juin.

### Commerce de marchandises - Envolée des exportations en juin

Après avoir baissé en mai, les exportations s'envolent en juin et augmentent d'un pourcentage presque record de 8,2%. Bien que les expéditions de véhicules aux États-Unis soient le facteur le plus important de cette progression, on observe des hausses impressionnantes en général. Les exportations à destination du Japon augmentent de 40%, alors que les expéditions se redressent après la baisse du mois dernier, parmi d'autres indices d'un raffermissement de la reprise. Les exportations de machines et de matériel essaient de leur mieux de suivre la poussée de la demande d'importations, qui se traduit par une autre croissance vigoureuse pour l'ensemble des importations au cours du mois.

Les exportations reprennent leur tendance à la hausse des derniers mois, après avoir baissé de 1% en mai. Les expéditions à destination des États-Unis s'accroissent de façon soutenue, entraînées par les produits automobiles, qui représentent la moitié environ de cette progression générale. Les expéditions outre-mer regagnent le terrain perdu le mois dernier et progressent de 24%. La demande est particulièrement forte au Japon et dans les régions hors OCDE, tandis que les exportations vers l'Europe restent faibles.

Toutes les principales composantes contribuent à la vigueur des exportations. Les produits automobiles continuent d'aller à l'opposé de la tendance au ralentissement des ventes générales aux États-Unis, ce qui traduit la demande à la hausse pour les modèles dont les approvisionnements ont été perturbés par les fermetures d'usines pour le ré-outillage. Cependant, l'affaiblissement de la tendance des ventes de véhicules construits en Amérique du Nord est inquiétante pour nos exportations au deuxième semestre de l'année. Le taux des ventes mensuelles s'est ralenti de façon soutenue, tombant d'un sommet de 13,7 millions d'unités en février à 11,6 millions d'unités en juillet, avant même la dernière série de relèvements des taux d'intérêt aux États-Unis.



Machinery and equipment, lumber, energy, and industrial goods also posted exceptional monthly increases of over 10%. For machinery and equipment, this represents the pursuit of a year-long gain of demand which has raised exports by over 23%, especially for telecommunications equipment and industrial machinery. Industrial goods were inflated by sharply rising prices for metals, while price hikes also accounted for most of the gain in lumber receipts. Agricultural products were the only area that posted only a modest advance, as wheat exports paused temporarily. Renewed growth should occur if the expected record grain crop is harvested without trouble.

Import demand continued to leap-frog ahead, with June's 2.6% gain coming on the heels of a 3.6% advance in May. Once again, machinery and equipment was the engine of growth, raising the year-over-year increase to a heady 28%. Higher spending on industrial and agricultural machinery outweighed a pause for equipment used in offices. Imports destined for inputs into industry also fared well, up for the fifth month in a row, notably chemical products. Energy imports were inflated by a surge in oil prices.

Consumer goods were the only area in imports not to register significant increases. Passenger car imports fell again, as they generally have since consumers in Canada began to rein in spending since March. Non-automotive consumer goods levelled off after a rebound in May, a timely development in view of the pronounced drop in key sectors of consumer spending in July.

### Prices - Inflation confined to exports

Led by the rising cost of food and energy, the seasonally unadjusted consumer price index rose by 0.4% in July. About half of the increase reflected seasonal factors such as higher prices for air fares, hotels, and food; as a result, the year-over-year increase was checked to only 0.2%.

The recent upturn in crude oil prices forced the price of gasoline to rise for the sixth month in a row. These hikes erased all of the drop in the second half of 1993. This upward trend for oil prices, however, came to at least a temporary halt in August. Car prices were bumped up by a further 0.6%, bringing the year-over-year increase to over 7%. Along with higher interest rates, this may partly explain the recent slump in car sales. Weak demand did not deter higher prices for

Les machines et le matériel, le bois de construction, l'énergie et les produits industriels enregistrent également des augmentations mensuelles exceptionnellement élevées dépassant 10%. S'agissant des machines et du matériel, ceci constitue la poursuite d'une poussée de la demande qui dure depuis un an, et qui devait relever les exportations de plus de 23%, en particulier celles de matériel de télécommunication et de machines industrielles. Les produits industriels sont gonflés par la forte hausse du prix des métaux, tandis que la majoration des prix explique également la plupart de la progression des rentrées pour le bois de construction. Les produits de l'agriculture sont le seul secteur qui n'enregistre qu'une progression modeste, en raison d'une pause temporaire des exportations de blé. La croissance devrait reprendre si la récolte record de céréales prévue est engrangée sans inconvénients.

La demande d'importations continue de bondir, la hausse de 2,6% en juin faisant suite à une autre de 3,6% en mai. Là encore, ce sont les importations de machines et de matériel qui viennent en tête, avec une augmentation d'une année sur l'autre qui passe à 28%. L'accroissement des dépenses en machines industrielles et agricoles compense la pause que l'on observe pour le matériel de bureau. Les importations destinées à l'industrie se comportent également bien et augmentent pour le cinquième mois de suite, notamment celles de produits chimiques. Les importations d'énergie sont gonflées par une poussée des prix du pétrole.

Les biens de consommation sont le seul secteur dont les importations n'augmentent pas de façon appréciable. Les importations de voitures diminuent une nouvelle fois, comme elles l'ont fait en général depuis que les consommateurs au Canada ont commencé à réduire les dépenses en mars. Les importations de biens de consommation non automobiles se stabilisent, après leur redressement de mai, ce qui est un phénomène normal compte tenu de la baisse prononcée des dépenses de consommation dans les secteurs clés de l'économie en juillet.

### Prix - Inflation limitée aux exportations

Entraîné par l'augmentation du coût des aliments et de l'énergie, l'indice des prix à la consommation brut augmente de 0,4% en juillet. La moitié environ de cette augmentation traduit des facteurs saisonniers tels que la hausse du prix des tarifs aériens, des hôtels et des aliments. Pour cette raison, l'augmentation d'une année sur l'autre se limite à 0,2%.

Le redressement récent du prix du pétrole brut se traduit par la sixième augmentation consécutive du prix de l'essence. Ces majorations neutralisent toute la baisse enregistrée au deuxième semestre de 1993. Mais cette tendance à la hausse du prix du pétrole devait s'arrêter au moins temporairement en août. Le prix des voitures s'est trouvé relevé de 0,6%, ce qui porte l'augmentation d'une année sur l'autre à plus de 7%. Compte tenu d'une hausse des taux d'intérêt, ceci pourrait expliquer en partie la chute récente des ventes



furniture and appliances. Prices for services generally were more restrained, notably for housing and because of continued widespread discounting for personal care products.

Manufacturing and raw materials prices continued to surge in July, bringing the annual rates of increase to 6.2% and 10.7%, respectively. In both cases, soaring commodity prices on world markets accounted for most of the gain. Notable increases occurred for metals such as aluminum and copper, while pulp prices continued to rally this year. Oil and gasoline prices also rose sharply again, but crude oil prices slumped in August to erase all of these increases. Lumber prices also tumbled, despite the impending threat of strikes on the west coast, while grain prices were depressed by good crop conditions.

The terms of trade continued to swing in Canada's favour, with export prices rising faster than import costs. Export prices rose 1.2% in June alone, bringing the increase in the past year to over 7%, the best since the double-digit increases posted in 1980. The June hike was led by exceptionally rapid gains for metals such as nickel, copper, and aluminums as well as for lumber. Automotive products also rose sharply as demand soared. No let-up for export prices is signalled by the jump in industrial and commodity prices in July.

Conversely, import prices have begun to moderate recently, especially for manufactured goods. As a result, import prices have not kept pace with exports in the past year, rising only 5%. In June, energy prices jumped 11% due to a hike in the price of crude oil. Most other prices were steady, following sharp increases early in the year. This pattern reflects the levelling off of the Canadian dollar in recent months after the devaluation in the first quarter of the year, and continued low rates of inflation for our major trading partners.

de voitures. La faiblesse de la demande n'a pas empêché le relèvement du prix des meubles et des articles ménagers. Le prix des services est en général plus limité, notamment dans le cas du logement, et en raison des rabais toujours généraux pour les produits de soins personnels.

Le prix des produits manufacturés et des matières brutes continue de croître en juillet et les taux annuels d'augmentation passent ainsi à 6,2% et à 10,7% respectivement. Dans les deux cas, la poussée du prix des marchandises sur les marchés mondiaux explique la plus grande partie de la progression. On observe des hausses notables dans le cas des métaux tels que l'aluminium et le cuivre, tandis que le prix de la pâte de bois continue de se redresser cette année. Le prix du pétrole et de l'essence augmente lui aussi fortement, mais celui du pétrole brut chute en août et annule ainsi toutes ces augmentations. Le prix du bois de construction se replie lui aussi, en dépit d'une grève imminente sur la côte Ouest, tandis que celui des céréales est déprimé par les bonnes conditions de récolte.



Les termes de l'échange persistent en faveur du Canada, puisque les prix à l'exportation augmentent plus rapidement que les coûts à l'importation. Le prix des exportations augmente de 1,2% en juin seulement, ce qui porte l'augmentation au cours de l'année écoulée à plus de 7%, le meilleur résultat depuis les hausses à deux chiffres enregistrées en 1980. L'augmentation en juin est dominée par des hausses exceptionnellement rapides pour des métaux comme le nickel, le cuivre et l'aluminium, ainsi que pour

le bois de construction. Le prix des produits automobiles augmente lui aussi rapidement en raison de l'accroissement de la demande. Le bond des prix industriels et des marchandises en juillet ne laisse présager aucune atténuation du prix à l'exportation.

Inversement, les prix à l'importation commencent à se modérer récemment, en particulier pour les produits manufacturés. Pour cette raison, les prix à l'importation n'ont pas suivi ceux à l'exportation au cours de l'année écoulée et ne se sont accrus que de 5%. En juin, le prix de l'énergie s'accroît de 11% en raison du relèvement du prix du pétrole brut. La plupart des autres prix sont stables, après les fortes hausses enregistrées plus tôt au cours de l'année. Cette évolution traduit le plafonnement du dollar canadien au cours des derniers mois après la dépréciation au premier trimestre de 1994 et les taux d'inflation toujours bas chez nos principaux partenaires commerciaux.



**Financial Markets - Demand rallies as interest rates moderate**

Interest rates continued to ease in August from the high levels in June, led by a drop of 44 basis points for the Bank Rate before it rose early in September. As a result, banks cut both their prime and mortgage rates. Unlike July, however, the decrease in short-term rates was matched at the long end of the spectrum. Bond yields tumbled by over a half a percentage point, returning to levels last seen in early July. A stable dollar, which hovered between 72 and 73 cents (US) for the fifth month in a row, encouraged rates to fall.

The stock market continued to rally in August, buoyed by reports of soaring corporate earnings. The Toronto stock market rose by almost 4% for the second straight month, recouping all of the ground lost during its June swoon. Unlike July, however, the latest increase was fuelled by the rally in commodity prices, not interest rate-sensitive stocks. Paper and forestry products led the way, up over 10%, followed by metals. The rally in prices has not yet been enough to sustain the market for new issues, which fell to a two-year low of under \$200 million in July. Firms partly made up for this slack by resorting more to short-term paper this year than in the previous year.

**Regional economies - The economy picks up in Ontario and western Canada**

Manufacturing demand rose markedly across the country, especially in Ontario and western Canada. The acceleration of exports in June reinforced the gains in retail sales which were encouraged by higher incomes. Housing demand, however, remained weak in all regions, reflecting reduced affordability.

Auto exports in Ontario were the leading factor behind the largest quarterly gain in shipments dating back to 1981. High levels of unfilled orders augur more growth. Non-auto shipments were slack in June, as a drop for petroleum refining offset growth elsewhere. Retail sales perked up in line with labour income and jobs, while Ontario has seen cross-border trips fall more than anywhere else in Canada and recorded more American tourists. The trend of non-residential building permits rose in the last two months to twice its December lows. Housing starts and sales fell in July as they did elsewhere.

**Marchés financiers - Reprise de la demande en raison de la modération du taux d'intérêt**

Les taux d'intérêt continuent de s'affaiblir en août par rapport aux niveaux élevés de juin, entraînés par une chute de 44 points de base du taux d'escompte et se relèvent de nouveau au début de septembre. Les banques réduisent pour cette raison leurs taux privilégié et hypothécaires. Contrairement à juillet, cependant, la baisse des taux à court terme s'est étendue aux échéances à long terme. Le rendement des obligations baisse de plus d'un demi-point et revient à des niveaux que l'on avait pas vus depuis le début de juillet. La stabilité du dollar, qui a fluctué entre 72 et 73 cents US pour le cinquième mois consécutif, devait faciliter la baisse des coûts.

Le marché boursier continue sa montée en août, encouragé par l'accroissement des bénéfices des sociétés. La bourse de Toronto s'accroît de presque 4% pour le deuxième mois consécutif et regagne tout le terrain perdu pendant le mois de juin. Contrairement à juillet, cependant, cette dernière progression s'est trouvée alimentée par le redressement du prix des marchandises, et non pas par les actions qui sont sensibles au taux d'intérêt. Les produits du papier et des forêts viennent en tête, avec une hausse dépassant 10%, suivis des métaux. Le redressement des coûts n'a pas été suffisant pour soutenir le marché des nouvelles émissions, qui tombent en juillet à leur niveau le plus bas des deux dernières années de moins de \$200 millions. Les entreprises rattrapent une partie de cette baisse en faisant davantage appel aux effets à court terme cette année que l'année précédente.

**Économie régionale - La conjoncture gagne de la fermeté en Ontario et dans l'Ouest du pays**

La demande manufacturière enregistre des gains marqués à peu près partout au pays mais plus particulièrement en Ontario et dans l'Ouest. L'accélération des exportations en juin se conjugue à l'augmentation marquée des ventes au détail que les revenus stimulent. Les indices du logement baissent partout cependant de concert avec les indices d'abordabilité.

Les exportations automobiles de l'Ontario continuent d'être le facteur le plus important derrière la plus forte croissance trimestrielle des livraisons manufacturières au pays depuis le début de la série en 1981 et le niveau encore élevé des commandes en carnet suggère d'autres hausses. En juin, une baisse des livraisons de pétrole vient neutraliser des progressions plus modestes pour d'autres biens. À leur tour, les ventes au détail ont répondu au niveau plus élevé du revenu du travail et du nombre de salariés au moment où l'Ontario domine la chute du magasinage transfrontalier et attire le plus de touristes en provenance des États-Unis. La tendance des permis non résidentiels se redresse aussi depuis deux mois pour atteindre un niveau deux fois plus élevé que le creux de décembre. Tant les mises en chantier que les ventes de maisons ont baissé cependant en juillet comme presque partout ailleurs au pays.

The growth of retail sales was particularly sharp in the west, where income growth was the strongest. Exports also continued to advance, passing growth in Quebec for the first time this year. The increase was led by grains and industrial goods shipped to all our major trading partners. The growth in industrial goods was reflected in shipments of metal products. Shipments have risen steadily since December, led by paper, petroleum and chemical products in Alberta. As has been the case since February, exports from British Columbia led the growth of shipments in June. Most other types of demand also rose, except for construction materials. British Columbia led the slump in starts of multiple units in Canada, off 50% since February. This matches the drop in CMHC's index of affordability for Vancouver, down from 26.3% in March to 13% in June.

Quebec posted the slowest growth of manufacturing shipments in any region. Only export-oriented industries grew, and even there shipments slowed in line with exports. Domestic demand appeared to be moderating, after expanding over the past year. Retail sales slowed sharply in the second quarter, trailing the national average for the first time in two years as incomes fell sharply in May. House sales also continued to drop in July from the record levels set in the spring, while housing starts remained weak. Housing may pick up in July when Quebec abandoned its traditional policy of industry-wide vacations in the last two weeks. As well, income tax cuts took effect retroactive to January 1.

## International Economies

Economic growth in the United States began to moderate in the third quarter, as consumer demand was slowed by another round of interest rate hikes. Nevertheless, recovery overseas was increasingly apparent. The major European economies picked up steam, fuelled by export and investment demand as consumer spending remained weak despite further drops in inflation. The prospects for recovery in Japan remained uncertain, as a temporary rise in demand due to hot weather occurred against the background of a further deterioration of labour market conditions.

La croissance des ventes au détail est particulièrement marquée dans tout l'Ouest du pays, conformément à la tendance du revenu du travail. La demande à l'exportation a aussi continué d'être forte et pour la première fois cette année la croissance en juin dépasse celle du Québec. L'augmentation, qui touche les biens industriels et les céréales, se dirige vers tous nos principaux partenaires commerciaux. Elle se traduit dans les Prairies, par la dominance des minerais sur la croissance des livraisons. Les livraisons augmentaient de façon constante depuis décembre, entraînées par le papier, le pétrole et les produits chimiques de l'Alberta. En Colombie-Britannique, en juin comme depuis février, les livraisons augmentent plus fortement dans les industries d'exportation mais aussi dans tous les groupes d'utilisation économique à l'exception des biens de construction. La Colombie-Britannique mène la baisse des mises en chantier d'unités multiples au pays qui se sont affaïssées de 50% depuis février conformément au repli de moitié des taux d'accessibilité. Le taux d'abordabilité de la SCHL est passé de 26.3% en mars à 13.0% en juin à Vancouver.

Au Québec, la croissance des livraisons est la moins importante des grandes régions du pays. Les industries d'exportation sont les seules à enregistrer une croissance et celle-ci s'atténue tout comme la demande à l'exportation. La demande intérieure, qui s'était redressée pendant presque un an, donne aussi certains signes de relâchement. Au deuxième trimestre, la croissance des ventes au détail ralentit sensiblement et devient inférieure à la moyenne nationale pour la première fois en deux ans alors que le revenu du travail baisse fortement en mai. Les ventes de maisons ont également continué de baisser en juillet par rapport à leur niveau record du printemps tandis que les mises en chantier sont demeurées sans vigueur. Ces secteurs pourraient être encouragés cependant en juillet par une baisse saisonnière moins accentuée de la construction due au soustrait d'une importante partie des travailleurs de la réglementation touchant les vacances obligatoires et par l'entrée en vigueur d'une baisse rétroactive au 1er janvier de l'impôt des contribuables.

## Économies internationales

La croissance économique des États-Unis commence à ralentir au troisième trimestre. La demande des consommateurs est freinée par une autre série de relèvements des taux d'intérêt. Néanmoins, la reprise outre-mer est de plus en plus visible. Les grandes économies européennes poursuivent leur expansion, alimentées par l'exportation et la demande d'investissements, car la demande des consommateurs reste faible en dépit d'autres diminutions de l'inflation. Les perspectives d'une reprise au Japon restent incertaines, car la hausse temporaire de la demande en raison du temps chaud se situe dans le contexte d'une autre détérioration de la conjoncture sur le marché du travail.



The tempo of economic growth in the **United States** appeared to moderate, as higher interest rates squeezed consumer demand and rising inventories slowed the pace of production. Consumer prices edged up, led by increased energy costs, while job growth slowed markedly in August to its slowest pace since the January deep freeze.

Consumer demand appeared dampened by rising interest rates. A dropoff in demand for durable goods led to retrenchment in the manufacturing sector, while sales of existing homes marked their third consecutive monthly decrease in July. House sales slipped marginally and have fallen in five of the seven months since January. Overall, consumer spending increased a slight 0.2% in July, even as incomes rose for the sixth straight month, up 0.5%.

The consumer price index also increased modestly again, up 0.3% in July, as higher gasoline costs pushed energy prices up 1.8% for their steepest hike in ten months. At an annual rate, inflation was 2.7%.

Industrial production rose a moderate 0.2% in July, its 14th consecutive monthly rise, while the capacity utilization rate stayed steady at a 5-year high of 83.9%. Overall, gains in the manufacturing sector offset lower output from mining and utilities. Auto production eased slightly, while business equipment and other durable consumer goods were robust. The gain in production was dampened by a decline in electricity from the unusually high level prompted by a heatwave in June, as well as some strike activity.

Business inventories have been on a rising trend, up 0.4% in June following a May advance that was the largest in seven years. Not surprisingly, orders for durable goods tumbled in July, falling 4.2% for their largest drop in over two years. The drop was widespread, led by temporary auto plant shut-downs and a fall in aircraft orders.

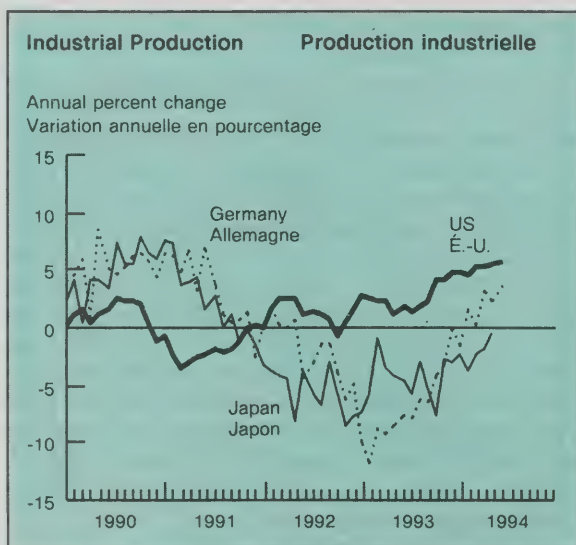
Le rythme de la croissance économique aux **États-Unis** semble se modérer, puisque la majoration des taux d'intérêt réduit la demande des consommateurs tandis que la hausse des stocks freine le rythme de production. Les prix à la consommation se redressent légèrement, entraînés par la hausse des coûts de l'énergie, pendant que la croissance des emplois ralentit de façon marquée en août pour enregistrer son taux le plus bas depuis les grands froids de janvier.

La demande des consommateurs semble être atténuée par la hausse des taux d'intérêt. La chute de la demande de biens durables se traduit par un repli dans le secteur de la fabrication, alors que les ventes de maisons existantes diminuent pour le troisième mois consécutif. Les ventes de maisons reculent de façon minime et ont baissé pendant cinq des sept mois depuis janvier. Dans l'ensemble, les dépenses de consommation augmentent à un rythme peu élevé de 0,2% en juillet, même si les revenus s'accroissent pour le sixième mois consécutif (+0,5%).

L'indice des prix à la consommation enregistre lui aussi une hausse modeste de 0,3% en juillet. L'accroissement du prix de l'essence relève le prix de l'énergie de 1,8%, ce qui en fait la hausse la plus forte des dix derniers mois. Au taux annuel, l'inflation s'établit à 2,7%.

La production industrielle s'accroît de façon modérée (0,2%) en juillet. C'est sa 14e progression mensuelle consécutive. Le taux d'utilisation de la capacité reste stable à son sommet pour les cinq dernières années, soit à 83,9%. Dans l'ensemble, la progression dans le secteur de la fabrication compense la baisse de la production du secteur des mines et des services publics. La production automobile se relâche légèrement, tandis que les biens d'équipement des entreprises et les autres biens durables de consommation sont vigoureux. L'augmentation de la production est atténuée par une diminution dans le cas de l'électricité, qui s'explique par le niveau inhabituellement élevé causé par une vague de chaleur en juin, ainsi que par quelques grèves.

Les stocks des entreprises suivent une tendance à la hausse et augmentent de 0,4% en juin, après une augmentation en mai qui était la plus importante des sept dernières années. Il ne faut pas s'étonner que les commandes de biens durables diminuent en juillet, baissant de 4,2%, ce qui en fait la diminution la plus forte en plus de deux ans. Cette diminution est générale, entraînée par des fermetures temporaires d'usines automobiles et par une diminution des commandes d'aéronefs.



The economy of the **United Kingdom** powered forward, with growth in industrial production reaching record levels in the second quarter of the year. Consumer demand, however, remained patchy, as confidence was timid. While the number of unemployed eased in July, the unemployment rate is still high at 9.3%. The rate of inflation, prompted by heavy discounting in summer sales, recorded its lowest level in 27 years in July.

Consumer spending stayed lacklustre in July. Retail sales volumes grew 0.4% in July and were up 3.8% year-over-year. Most of the growth, however, came from food retailers, while demand for household goods fell. Clothing and footwear sales rose slightly, in the wake of heavy discounting. The annual increase in average earnings was flat in June, at 3.75%, while consumer credit was up slightly to mark its fourth consecutive monthly increase. This resulted in higher real wages, as inflation slowed in July when the retail price index fell 0.5%. The annual rate fell to 2.3% from 2.6% in June.

Industrial production hit record levels in the second quarter period, boosted by strength in the North Sea oil and gas sector. Production rose 2% from the first quarter and 5.7% from the same period a year ago. Oil and gas production gained 6.8%, and was up 37% year-over-year. The surge occurred despite the usual May and June shutdowns of North Sea platforms for annual maintenance, as a large number of new fields that were brought on stream earlier in the year reached peak production. Growth in the manufacturing sector, however, was more restrained. Production fell by 0.2% in June, after steady gains in previous months.

The trade deficit with non-European Union countries was stable in July, little changed from the month before. While exports rose 3% to 5.5 billion pounds sterling, imports also gained 3% to 5.9 billion pounds sterling. The trend in the volume of trade, however, was somewhat divergent, with price rises accounting for much of the growth. The Central Statistical Office estimated that export volumes will rise slightly in coming months, while import volumes are expected to fall.

L'économie du **Royaume-Uni** poursuit son expansion. La croissance de la production industrielle atteint des niveaux records au deuxième trimestre de 1994, mais la demande des consommateurs reste épisodique, puisque la confiance de ces derniers est faible. Bien que le nombre de chômeurs ait baissé en juillet, le taux de chômage demeure encore élevé, à 9,3%. Le taux d'inflation, subissant l'effet d'importants rabais des ventes d'été, tombe à son niveau le plus bas des 27 dernières années en juillet.

Les dépenses de consommation restent ternes en juillet. Le volume des ventes au détail augmente de 0,4% en juillet et de 3,8% d'une année sur l'autre. La plus grande partie de cette croissance, cependant, émane des détaillants de produits alimentaires, tandis que la demande de biens ménagers diminue. Les ventes de vêtements et de chaussures sont en légère progression compte tenu des importants rabais consentis. L'augmentation annuelle des gains moyens est stable en juin, à 3,75%, tandis que le crédit à la consommation augmente légèrement pour le quatrième mois consécutif. Les salaires réels pour cette raison augmentent, puisque l'inflation ralentit en juillet, lorsque l'indice des prix de détail diminue de 0,5%. Le taux annuel passe de 2,6% en juin à 2,3%.

La production industrielle atteint des niveaux records au deuxième trimestre, alimentée par la vigueur du secteur du pétrole et du gaz naturel de la mer du Nord. La production augmente de 2% par rapport au premier trimestre et de 5,7% par rapport à la période correspondante de 1993. La production de pétrole et de gaz naturel est en hausse de 6,8%, et de 37% d'une année sur l'autre. Cette poussée survient en dépit des fermetures habituelles en mai et en juin des plates-formes en mer du Nord pour l'entretien annuel, car un grand nombre de nouveaux gisements ont été mis en production plus tôt au cours de l'année et ont atteint une production maximale. Par contre, la croissance dans le secteur de la fabrication est plus limitée. La production diminue de 0,2% en juin, après des hausses soutenues les mois précédents.

Le déficit commercial avec les pays hors Union Européenne est stable en juillet, sans grand changement par rapport à juin. Tandis que les exportations augmentent de 3% pour atteindre 5,5 milliards de livre sterling, les importations augmentent elles aussi de 3% pour se fixer à 5,9 milliards de livres sterling. La tendance du volume du commerce, cependant, est quelque peu divergente, puisque la hausse des prix explique la plus grande partie de la croissance. Le Central Statistical Office estime que le volume des exportations augmentera légèrement au cours des prochains mois, tandis que le volume des importations devrait diminuer.



Growth in the **Japanese** economy remained fragile as gains in industrial production and consumer demand were overshadowed by a rise in the number of unemployed in July. Planned investment in plant and equipment remained on a downward trend, although some revival occurred in the automotive sector. Consumer prices fell 0.5% in July for the first monthly drop since the spring of 1987, although the value of the yen remained at record high levels. The Economic Planning Agency reported in its monthly economic review that, while the economy is moving out of stagnation, it may still be too early to say that an actual recovery has taken hold.

Consumer demand appeared to pick up as retail sales rose 1.2% in July to mark their first annual increase in 26 months. Buoyed by a prolonged heatwave, an income-tax rebate promised by the government to boost the slow economy, and an increased number of store working days in the month, sales were led by clothing and home appliances. Vehicle purchases also rose from their level of a year ago, posting their second successive gain (the first time this has occurred since October 1990). Total vehicle sales rose 2.4%, with cars gaining 1.5%, and trucks up 4.6% for their fifth consecutive rise.

Industrial production rose in June for its first year-over-year increase in 33 months, up 0.6%. In the month, production rose 2.7%. The government warned, however, that July data could show a fall as drought has disrupted water supplies to key sectors and overall inventory adjustments have not ended. Shipments were robust, up 2% in June for their first year-over-year gain in 15 months. Capital investment plans, however, fell 2.1% for the year to March 1995, and initial expectations for the following year indicated a further 1.7% cut.

Unemployment continued to mount, rising to a seven-year high rate of 3% in July, up from 2.9% in June. The number out of work rose to 1.88 million, reflecting the drive to cut costs by shifting production to cheaper locations in southeast Asia as well as cuts in domestic recruitment. The job seekers' ratio fell to its lowest point since January 1987 with only 62 jobs available for every 100 people.

La croissance de l'économie du **Japon** reste fragile. L'augmentation de la production industrielle et de la demande des consommateurs est éclipsée par une hausse du nombre de chômeurs en juillet. Les investissements prévus en usines et matériel continuent de suivre une tendance à la baisse, même si l'on observe une certaine reprise dans le secteur de l'automobile. Les prix à la consommation baissent de 0,5% en juillet, ce qui en fait la première diminution mensuelle depuis le printemps de 1987, bien que la valeur du yen reste à des niveaux records. L'Agence de planification économique signale dans sa revue économique mensuelle que si l'économie sort de la stagnation, il est peut-être encore trop tôt de dire qu'une reprise est en cours.

Il semble que la demande des consommateurs se soit redressée, puisque les ventes au détail augmentent de 1,2% en juillet, ce qui en fait la première augmentation annuelle en 26 mois. Compte tenu d'une vague de chaleur prolongée, d'une réduction de l'impôt sur le revenu promise par le gouvernement pour relancer une économie lente et d'un accroissement du nombre de jours ouvrables en magasin au cours du mois, les ventes sont entraînées par les vêtements et les articles ménagers. Les achats de véhicules augmentent par rapport à un an plus tôt et enregistrent leur deuxième progression consécutive (pour la première fois depuis octobre 1990). Le total des ventes de véhicules augmente de 2,4%, cette augmentation étant de 1,5% dans le cas des voitures et de 4,6% pour les camions, ce qui en fait leur cinquième hausse consécutive.

La production industrielle augmente en juin et enregistre sa première augmentation d'une année sur l'autre des 33 derniers mois. Elle s'accroît de 0,6%. Au cours du mois, elle est en hausse de 2,7%. Le gouvernement prévient que les données de juillet pourraient contenir une diminution, puisque la sécheresse a perturbé les approvisionnements en eau des secteurs clés de l'économie et que des corrections de stocks générales n'ont pas encore cessé. Les expéditions sont vigoureuses, progressant de 2% en juin, ce qui en fait la première augmentation d'une année sur l'autre des 15 derniers mois. Les projets d'investissement, cependant, baissent de 2,1% pour l'année se terminant en mars 1995, et selon les premières indications, on s'attend à une autre réduction de 1,7% au cours de l'année suivante.

Le chômage continue de se dégrader, et atteint son niveau le plus élevé des sept dernières années en juillet, à 3%, contre 2,9% en juin. Le nombre de personnes sans emploi atteint 1,88 million, ce qui traduit les initiatives de réduction des coûts par le transfert de la production à des endroits moins chers dans le Sud-Est Asiatique, ainsi que des réductions de l'embauché au pays. Le ratio des demandes d'emploi tombe à son niveau le plus bas depuis janvier 1987, avec seulement 62 emplois disponibles pour 100 personnes.

The **German** economy appeared to recover further, spurred by improved domestic and foreign demand for plant and machinery. Inflation abated as consumer demand for goods and services remained hamstrung by weak disposable incomes.

Industrial production quickened its pace, rising 1% during June, from 0.7% in May. Manufacturing led the gain despite weak output of consumer goods. Demand for plant and equipment was buoyant, evidence of a pick-up in capital investment, while foreign orders remained strong. Ifo, the German statistical agency, stated in its latest economic report that although export orders had started the recovery, steadily improving business expectations have also contributed to a recovery in investment spending. Eastern Germany's industrial production rose 5.3% in June, and was up 15% on a year-over-year basis. Strength in manufacturing and construction offset declines in electricity, gas and the mining sector.

Consumer demand has been lacklustre. Ifo reported that real disposable incomes would continue to be squeezed in western Germany in 1994 and 1995, forecasting a real decline of 2.5% this year and 3.5% next. As well, in eastern Germany, a drop of 0.5% is expected.

Prices remained firmly in check in July. Producer prices, which have been heavily influenced by fierce international competition, rose just 0.1%, while wholesale prices eased 0.4%. The drop in wholesale prices was due mainly to cheaper food imports. Meanwhile, the annual inflation rate for consumer prices in western Germany slipped below 3% for the first time since April 1991, while price increases in eastern Germany remained at 3.2%.

The recovery in **France's** economy received an additional boost as first quarter GDP growth was revised up to 0.7% from 0.5%. So far this year, the economic revival has been due to the rebuilding of inventories and strong export demand from other reviving economies. Consumer spending has languished, despite moribund inflation, while unemployment continues to be the highest in the G7 countries.

Consumer demand remained weak heading into the second quarter of the year. A slight boost was temporarily provided by special government incentives in the automotive sector. Other measures being introduced by the government to help lift consumption include the transfer of funds to families to help pay for the expenses of the new school year, and income tax cuts in the third quarter. Consumer prices have been stagnant, unchanged in July from June, for a year-over-year rise of 1.7%.

L'économie de l' **Allemagne** semble poursuivre sa reprise, grâce à l'amélioration de la demande intérieure et étrangère de machines et de matériel. L'inflation se réduit, car la demande de biens et de services de consommation reste gênée par la faiblesse des revenus disponibles.

La production industrielle s'accélère, son rythme passant de 0,7% en mai à 1% en juin. La fabrication vient en tête, en dépit de la faiblesse de production de biens de consommation. La demande d'usines et de matériel est vigoureuse, ce qui témoigne d'une reprise des dépenses d'investissement, tandis que les commandes étrangères restent fortes. L'agence statistique allemande IFO précise dans son dernier rapport économique que si les commandes à l'exportation ont déclenché la reprise, une amélioration soutenue des attentes des entrepreneurs a également contribué à la reprise des dépenses d'investissement. La production industrielle en Allemagne orientale augmente 5,3% en juin, et de 15% d'une année sur l'autre. La vigueur des secteurs de la fabrication et de la construction compense les baisses dans ceux de l'électricité, du gaz naturel et des mines.

La demande des consommateurs a été terne. L'IFO signale que les revenus disponibles réels continueront d'être resserrés en Allemagne occidentale en 1994 et 1995. Elle prévoit une diminution réelle de 2,5% cette année et de 3,5% l'an prochain. Par ailleurs, on s'attend à une diminution de 0,5% en Allemagne orientale.

Les prix restent fermement sous contrôle en juillet. Les prix à la production, qui ont été fortement influencés par une concurrence internationale intense, n'augmentent que de 0,1% seulement, tandis que les prix de gros se replient de 0,4%. Dans ce dernier cas, la chute s'explique principalement par l'abaissement du prix des aliments importés. Le taux annuel d'inflation des prix à la consommation dans la partie occidentale de l'Allemagne tombe en-dessous de 3% pour la première fois depuis avril 1991, tandis que la hausse des prix dans la partie orientale reste égale à 3,2%.

La reprise de l'économie de la **France** s'accroît, car la croissance du PIB du premier trimestre est révisée à la hausse, de 0,5% à 0,7%. Depuis le début de l'année, la reprise de l'économie s'explique par la reconstitution des stocks et par une forte demande à l'exportation de la part des autres économies en reprise. Les dépenses de consommation ont stagné, en dépit d'une inflation minime, tandis que le chômage reste le plus élevé des pays du G-7.

La demande des consommateurs reste faible au début du deuxième trimestre. Les encouragements gouvernementaux spéciaux pour le secteur de l'automobile ont soulagé quelque peu. Les autres mesures que le gouvernement a prises pour relever la consommation comprennent le transfert de fonds aux familles pour aider à défrayer les coûts de la nouvelle année scolaire et des réductions de l'impôt sur le revenu au troisième trimestre. Les prix à la consommation stagnent et restent inchangés entre juin et juillet, leur augmentation d'une année à l'autre s'établissant à 1,7%.



Due to an increase in employment, the overall level of unemployment experienced its biggest fall for four years to 12.6% in June. The French labour ministry cited an improvement for young people, as the number of unemployed between the ages of 16 and 25 fell by 18,900 in the first half of the year, compared with a rise in the same period last year.

Housing starts were upbeat in the three months to July, gaining 2% in the quarter and a robust 23% year-over-year. Industrial production, however, slowed in June, down 0.8% from May. Manufacturing dropped 1.3%, primarily due to weak demand for motor vehicles following the end of government incentives to encourage consumers to trade in old vehicles for new models.

En raison de l'augmentation de l'emploi, le niveau général du chômage enregistre sa diminution la plus forte des quatre dernières années en juin, pour tomber à 12,6%. Le ministre du l'Emploi cite une amélioration pour les jeunes, puisque le nombre de demandeurs d'emploi âgés de 16 à 25 ans diminue de 18 900 au premier semestre de l'année, alors qu'il avait augmenté au cours de la même période l'année précédente.

Les mises en chantier de logements sont soutenues au cours des trois mois se terminant en juillet et augmentent de 2% au cours du trimestre et de 23% d'une année sur l'autre. La production industrielle, par contre, ralentit en juin et baisse de 0,8% par rapport à mai. La fabrication se replie de 1,3%, principalement à cause de la faiblesse de la demande de véhicules automobiles après la fin des stimulants de l'État pour encourager les consommateurs à échanger leurs anciens véhicules pour de nouveaux modèles.

## ECONOMIC EVENTS IN AUGUST

### CANADA

The federal and Alberta governments announced plans to sell their stake in the Lloydminster heavy-oil upgrader project on the Alberta-Saskatchewan border. Under the sale agreement, the federal government, the largest partner with almost 32%, will receive \$42 million. The federal government's \$558 million investment has been written off its books. Alberta will receive \$32 million for its 24%. It has written off most of its \$425 million investment. Husky Oil Ltd. of Calgary and the Saskatchewan government will be equal partners in the project.

The trade dispute between Canada and the US over softwood lumber exports was settled in Canada's favour by an extraordinary challenge committee convened under the terms of the Canada-US Free Trade Agreement. The US government is expected to refund the \$80 million it collected from Canadian lumber companies in countervailing duties since 1992.

Federal regulators seized control of Confederation Life Insurance. Almost all deposits are protected by the Canada Deposit Insurance Corp. up to a maximum of \$60,000 per person. Confederation had approximately 300,000 individual clients and a million group insurance clients.

### WORLD

The US Federal Reserve Board raised short term interest rates by half a percentage point on August 16. The federal funds rate, which banks charge each other on overnight loans rose to 4.75%, while the discount rate, the rate the Fed charges on loans to banks, rose to 4%. Several major US banks boosted their prime rate to 7.75% from 7.25% following the rises.

France's 1995 budget will give priority to cutting public sector deficits and reducing social security charges. The budget deficit is set at FFr 275 billion, down from a targeted FFr 300 billion this year. Income taxes will be lowered if deficit targets are not jeopardized.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN AOÛT

### CANADA

Les gouvernements fédéral et de l'Alberta annoncent leur intention de vendre leur participation dans le projet d'amélioration de l'huile lourde de Lloydminster, à la limite de l'Alberta et de la Saskatchewan. Aux termes de cet accord, le gouvernement fédéral, qui est le principal partenaire, avec presque 32%, recevra \$42 millions. L'investissement de \$558 millions du gouvernement fédéral est amorti. L'Alberta recevra \$32 millions pour sa participation de 24%. La province a amorti la quasi-totalité de son investissement de \$425 millions. Husky Oil Ltd. de Calgary et le gouvernement de la Saskatchewan seront des partenaires égaux dans ce projet.

Le litige commercial entre le Canada et les États-Unis à propos des exportations de bois de construction est réglé en faveur du Canada par un comité extraordinaire qui s'est réuni aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le gouvernement américain devrait rembourser le montant de \$80 millions qu'il a collecté depuis 1992 auprès des compagnies de bois de construction canadiennes sous la forme de droits de compensation.

Les responsables fédéraux prennent le contrôle de Confederation Life Insurance. Presque tous les dépôts sont protégés par la Société de l'assurance-dépôt du Canada jusqu'à concurrence de \$60,000 par personne. La compagnie avait environ 300,000 clients et un million de clients pour l'assurance groupe.

### MONDE

Le 16 août, la Réserve fédérale des États-Unis relève d'un demi-point les taux d'intérêt à court terme. Le taux des fonds fédéraux, qui est le taux que les banques pratiquent entre elles pour les prêts à un jour, passe à 4.75%, tandis que le taux d'escompte, qui est le taux que la Réserve fixe sur ses prêts aux banques, atteint 4%. Plusieurs grandes banques américaines portent de 7.25% à 7.75% leur taux privilégié à la suite de ces majorations.

Le budget de la France en 1995 accordera la priorité à la réduction des déficits du secteur public et des frais de la sécurité sociale. Le déficit budgétaire est fixé à 275 milliards FF, comparativement à 300 milliards prévu pour cette année. Les impôts sur le revenu seront réduits si les objectifs fixés ne sont pas compromis.



Italy's central bank raised its key discount rate from 7.0% to 7.5% on August 11. The bank said it was moving to protect the lira, already besieged by investor doubts over the strength of the government.

Le 11 août, la banque centrale d'Italie porte de 7.0% à 7.5% son taux d'escompte directeur. La banque justifie sa décision par la protection de la lire, qui est soumise à des pressions en raison des doutes exprimés par les investisseurs concernant la stabilité du gouvernement.

# Quarterly national accounts

# Les Comptes nationaux trimestriels

## NATIONAL INCOME AND EXPENDITURE ACCOUNTS

### Second quarter 1994

The economy grew very rapidly in the second quarter of 1994, significantly more so than at any time since the height of the expansion in 1987 and 1988. Led by a substantial rise in exports and business investment spending, real gross domestic product at market prices advanced 1.6%, equivalent to 6.4% at an annual rate.

Personal expenditure increased moderately after a large jump in the first quarter, while government spending on goods and services declined further volume terms. Labour income grew at the strongest rate in the past four years and corporation profits continued to surge. The inflation rate, influenced by a cut in tobacco excise taxes, was slightly negative for the second consecutive quarter.

### Personal expenditure on consumer goods and services

Consumers spent 0.7% more in the second quarter than in the first, after adjusting for inflation. The increase was lower than in the first quarter, when accelerated income tax refunds had boosted personal disposable income.

On a year-over-year basis, personal expenditure on goods rose 4.2% while spending on consumer services rose 1.6%. Outlays on furniture and appliances, clothing and footwear, and restaurant and hotel services all rose substantially in the quarter. The latter increase was partly a reflection of increased travel, both by Canadians and by non-residents, within Canada.

## COMPTES NATIONAUX DES REVENUS ET DÉPENSES

### Deuxième trimestre de 1994

L'économie augmente très rapidement au deuxième trimestre de 1994, sensiblement plus qu'à n'importe quel autre moment depuis le sommet de l'expansion en 1987 et 1988. Entraîné par une progression appréciable des exportations et des dépenses d'investissement des entreprises, le Produit intérieur brut réel aux prix du marché s'accroît de 1,6%, soit l'équivalent d'un taux annuel de 6,4%.

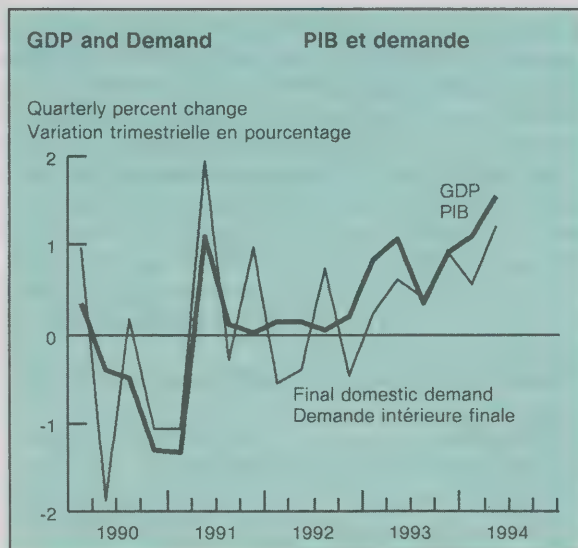
Les dépenses personnelles n'augmentent que de façon modérée, après leur forte hausse au trimestre précédent, tandis que

les dépenses publiques et services baissent une nouvelle fois en volume. Le revenu du travail en biens enregistre son plus fort taux de croissance des quatre dernières années, tandis que les bénéfices des sociétés poursuivent leur progression. Le taux d'inflation, influencé par la réduction des taxes d'accise sur le tabac, est légèrement négatif pour le deuxième trimestre de suite.

### Dépenses personnelles en biens et services de consommation

Après correction de l'inflation, les dépenses de consommation s'accroissent de 0,7% par rapport au premier trimestre. Cette augmentation est inférieure à celle observée le trimestre précédent, lorsque des remboursements accélérés d'impôt sur le revenu avaient rehaussé le revenu personnel disponible.

D'une année à l'autre, les dépenses personnelles en biens progressent de 4,2% et celles en services, de 1,6%. Les dépenses en meubles et appareils ménagers ainsi qu'en vêtements et chaussures s'accroissent de façon appréciable; il en est de même pour la restauration et l'hébergement, ce qui reflète en partie des voyages accrus au Canada, tant par les Canadiens que les non-résidents.



\* From the Daily for August 31.

\* Tiré du Quotidien publié le 31 août.



Expenditures on electricity, gas and other fuels fell, after a temporary rise due to unusually cold weather in the first quarter. The drop in net expenditure abroad, stimulated by the depreciation of the Canadian dollar over the past three years, continued apace.

### Residential construction

Housing investment rose 4.3% in real terms during the second quarter and by a similar amount on a year-over-year basis. The quarterly increase was due to a sharp 8.1% rise in spending on new home-building and a 4.1% pickup in alterations and improvements to existing dwellings. The new construction activity was mainly in single unit dwellings and was concentrated in central and eastern Canada. Real estate commission outlays, which are normally quite volatile, fell 3.4% in the quarter, largely the result of declining activity in the British Columbia real estate market.

### Business plant and equipment investment

Business plant and equipment spending surged 4.5% in the second quarter. Purchases of machinery and equipment, accounting for about 60% of total plant and equipment outlays, grew 5.2% due to higher spending on office equipment, industrial machinery and aircraft. Non-residential construction rose 2.7% reflecting increases in both industrial building construction and spending on oil and gas facilities. On a year-over-year basis, non-residential construction rose 1.3% and machinery and equipment investment rose 14.8%.

### Business inventories

Non-farm business inventory investment contributed substantially to growth in the second quarter as businesses rebuilt stocks in response to the upward trend in demand. It was the third consecutive quarter of significant inventory-building following a three-year period of sustained destocking. The second quarter accumulation was concentrated in retail and wholesale trade, notably machinery wholesalers, and in natural gas utilities. Farm inventories fell slightly as grain exports picked up.

Les dépenses en électricité, gaz et autres combustibles baissent, après une augmentation temporaire due au temps exceptionnellement froid au premier trimestre. La chute des dépenses nettes à l'étranger, causée par la dépréciation du dollar canadien au cours des trois dernières années, se poursuit à un rythme rapide.

### Construction résidentielle

L'investissement en construction résidentielle augmente de 4,3% en termes réels au deuxième trimestre et autant d'une année sur l'autre. L'augmentation trimestrielle s'explique par une forte hausse de 8,1% des dépenses pour la construction de maisons neuves et par un accroissement de 4,1% de celles au titre des améliorations et modifications aux logements existants. L'activité dans la construction neuve touche surtout les logements individuels et se concentre dans l'est et au centre du pays. Les dépenses en commissions immobilières, habituellement assez irrégulières, se replient de 3,4% au deuxième trimestre, surtout en raison du déclin du marché de la revente en Colombie-Britannique.

### Investissement des entreprises en usines et matériel

Les dépenses des entreprises en usines et matériel progressent de 4,5% au deuxième trimestre. Les achats de machines et matériel, qui comptent pour environ 60% du total des dépenses en usines et matériel, grimpent de 5,2% par suite de dépenses accrues pour du matériel de bureau, des machines industrielles et des aéronefs. La construction non résidentielle est en hausse de 2,7%, ce qui traduit des hausses tant pour les édifices industriels que les installations pétrolières et gazières. D'une année à l'autre, la construction non résidentielle augmente de 1,3% et l'investissement en machines et matériel, de 14,8%.

### Stocks commerciaux

L'accumulation des stocks commerciaux non agricoles contribue sensiblement à la croissance au deuxième trimestre, les entreprises réagissant à la tendance ascendante de la demande. C'est le troisième trimestre consécutif au cours duquel les stocks augmentent de façon marquée, après trois années de réductions soutenues. L'accumulation au deuxième trimestre se concentre dans le commerce de détail et celui de gros, notamment les grossistes en machinerie, ainsi que dans la distribution du gaz naturel. Les stocks agricoles diminuent légèrement, en raison de la reprise des exportations de céréales.

## Exports and imports

The strong upswing in merchandise exports, underway since 1991, resumed in the second quarter with growth of 4.6%. Plant shutdowns for retooling in the auto manufacturing industry and the dockworkers' strike in British Columbia had slowed export growth somewhat in the first quarter.

Increased exports of passenger cars, office machines and equipment, wheat, lumber, television and communications equipment, and natural gas were partially offset by reduced exports of precious metals, petroleum and coal products, crude petroleum, motor vehicle parts and tobacco products. Service exports rose less rapidly than merchandise trade and were led by higher travel and freight and shipping receipts.

Merchandise imports also surged in the second quarter by 4.6% in volume terms. There were higher imports of computer equipment, motor vehicle parts, and industrial, communications and other equipment. These and other increases were partly offset by lower imports of passenger cars and tobacco.

The balance of trade in goods and services, at current prices and at an annual rate, was a deficit of \$2.8 billion in the second quarter following a \$4.1 billion deficit in the first. The current account deficit on a balance of payments basis - which also includes net investment income flows, transfer payments and reinvested earnings of direct investment enterprises - edged up from \$29.6 billion in the first quarter to \$30.2 billion in the second.

## Price indexes

The general level of prices on a national accounts basis, measured by the GDP implicit price index, decreased 0.2% in the second quarter, the second small quarterly decline in a row.

Export prices rose 2.9% and prices of domestically purchased goods and services edged down 0.1%. Import prices, the effects of which are netted out in the calculation of GDP, rose 2.9%.

One important factor accounting for the faster growth of export and import prices was the weak Canadian dollar, which depreciated a further 3.0% vis-à-vis the United States dollar in the second quarter. Consumer prices were held down by cuts in tobacco taxes in February. This was reflected in the 1.3% decrease in the implicit price index for non-durable goods.

## Exportations et importations

La forte poussée des exportations de marchandises observée depuis 1991 reprend au deuxième trimestre de 1994, avec une progression de 4,6%. Les fermetures en vue de rééquiper les usines de montage d'automobiles et la grève des débardeurs en Colombie-Britannique avaient quelque peu freiné la croissance des exportations au premier trimestre.

L'augmentation des exportations de voitures, de machines et de matériel de bureau, de blé, de bois d'œuvre, d'équipement de télévision et de télécommunication ainsi que de gaz naturel est en partie contrebalancée par la diminution de celles de métaux précieux, de dérivés du pétrole et du charbon, de pétrole brut, de pièces de véhicules et de produits du tabac. Les exportations de services, qui augmentent moins rapidement que celles de marchandises, sont dominées par la progression des rentrées au titre des voyages et du transport.

Les importations de marchandises s'accroissent aussi de 4,6% en volume au deuxième trimestre. On observe une augmentation des importations de matériel informatique, de pièces de véhicules, de machines industrielles et d'équipement de télécommunication et autre. Ces augmentations, et d'autres encore, sont en partie neutralisées par une baisse des importations de voitures et de tabac.

Le solde du commerce de biens et services, aux prix courants et au taux annuel, est déficitaire de 2,8 milliards\$ au deuxième trimestre, contre 4,1 milliards\$ au premier. Le déficit du compte courant sur la base de la balance des paiements, qui comprend aussi les flux nets de revenus de placements, les paiements de transfert et les bénéfices réinvestis des entreprises faisant de l'investissement direct, augmente légèrement, passant de 29,6 milliards\$ au premier trimestre à 30,2 milliards\$ au deuxième trimestre.

## Indices de prix

Le niveau général des prix, sur la base des comptes nationaux, mesuré par l'indice implicite de prix du PIB, baisse de 0,2% au deuxième trimestre. Il s'agit de la deuxième légère diminution trimestrielle consécutive.

Les prix à l'exportation augmentent de 2,9% et ceux des biens et services achetés au pays se replient légèrement de 0,1%. Les prix à l'importation, dont les effets s'annulent dans le calcul du PIB, augmentent de 2,9%.

Une cause importante de la croissance plus rapide des prix à l'exportation et à l'importation est la faiblesse du dollar canadien, qui s'est encore déprécié de 3,0% par rapport à la devise américaine au deuxième trimestre. Les prix à la consommation sont contenus par la réduction des taxes sur le tabac en février, ce qui se traduit par une baisse de 1,3% de l'indice implicite de prix des biens non durables.



## Personal income

Personal income advanced 1.2%, the most rapid growth rate in four years. Wages, salaries and supplementary labour income, up 1.4% on the strength of a 0.9% advance in paid hours worked, accounted for most of the increase. Person-hours worked continued to grow quite slowly in relation to output as they have since the spring of 1991. Investment income of persons was essentially unchanged while unincorporated business income increased 0.9%.

Personal disposable (after-tax) income rose just 0.2%. This follows a sharp jump in the first quarter when Revenue Canada accelerated income tax refunds substantially in comparison with previous years. With moderate growth in consumer spending and very little growth in disposable income, the personal saving rate dipped from 8.9% in the first quarter to 8.4% in the second.

## Corporate and interest income

Corporation profits before taxes surged 6.0% in the second quarter to \$52.4 billion, continuing the upward trend evident for several quarters. On a year-over-year basis the increase was 30.2%. The impressive gains in profits this year have been attributable to several factors: productivity improvements, low wage rate increases, the pickup in demand and capital gains on inventories as raw material and semi-finished goods prices have risen sharply.

Undistributed profits, after deduction of corporate income taxes and dividends, rose to \$14.9 billion, helping to finance the expansion of business capital spending. Undistributed profits were negative in late 1991 and in 1992, but they have risen steadily over the past year and a half. Interest and miscellaneous investment income also rose in the second quarter, by 2.0%, but remained marginally lower than the year-earlier level.

## CANADA'S BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS

The current account deficit edged up to \$7.5 billion on a seasonally adjusted basis, remaining well within the range observed over the five previous quarters. The increase reflected a higher deficit on non-merchandise transactions which outpaced a rise in the merchandise trade surplus. Profits in Canada of foreign-owned companies and interest payments on Canadian short-term paper largely explained the \$0.4 billion increase in the non-merchandise deficit to \$9.8 billion.

## Revenu personnel

Le revenu personnel augmente de 1,2%, la plus forte croissance en quatre ans. Cette augmentation provient pour l'essentiel de la rémunération des salariés, qui progresse de 1,4% par suite de la hausse de 0,9% des heures de travail rémunérées. Le nombre d'heures-personnes travaillées continue de croître lentement par rapport à la production depuis le printemps de 1991. Les revenus de placements des particuliers sont essentiellement inchangés, alors que le revenu des entreprises individuelles progresse de 0,9%.

Le revenu personnel disponible (après impôts) ne s'accroît que de 0,2% au deuxième trimestre, après une forte progression au premier, lorsque Revenu Canada avait beaucoup accéléré les remboursements d'impôt sur le revenu par rapport aux années précédentes. Compte tenu de la hausse modérée des dépenses de consommation et de la faible croissance du revenu disponible, le taux d'épargne personnelle passe de 8,9% au premier trimestre à 8,4% au deuxième.

## Intérêts et revenus des sociétés

Les bénéfices des sociétés avant impôts grimpent de 6,0% au deuxième trimestre pour atteindre 52,4 milliards\$, poursuivant la tendance à la hausse observée depuis plusieurs trimestres. D'une année sur l'autre, l'augmentation atteint 30,2%. L'impressionnante croissance des bénéfices cette année tient à plusieurs facteurs: gains de productivité, faibles augmentations des taux de salaire, reprise de la demande et gains en capital sur les stocks, imputables à la forte majoration du prix des matières brutes et produits semi-finis.

Les bénéfices non répartis, après déduction des impôts sur le revenu des sociétés et des dividendes, grimpent à 14,9 milliards\$, contribuant à financer l'augmentation des dépenses d'équipement des entreprises. Les bénéfices non répartis, négatifs à la fin de 1991 et en 1992, sont en hausse constante depuis dix-huit mois. Les intérêts et revenus divers de placements augmentent aussi au deuxième trimestre (+ 2,0%), mais restent légèrement sous leur niveau d'un an plus tôt.

## BALANCE DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX

Le déficit du compte courant augmente légèrement pour passer à 7,5 milliards\$, après désaisonnalisation. Il demeure ainsi dans l'intervalle de variation des cinq trimestres précédents. L'augmentation du déficit traduit une hausse de celui des opérations sur invisibles qui est supérieure à l'accroissement de l'excédent au titre du commerce de marchandises. Les bénéfices au Canada des sociétés détenues de l'étranger et les paiements d'intérêts sur les effets canadiens à court terme expliquent la progression de 0,4 milliard\$ du déficit sur invisibles, qui s'inscrit à 9,8 milliards\$.

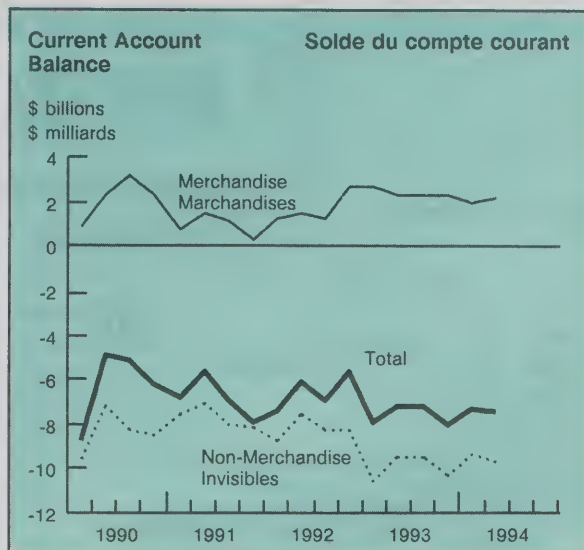
The merchandise trade surplus rose by only \$0.2 billion to \$2.2 billion as an unprecedented gain of \$3.8 billion in exports was paralleled by a similar surge of \$3.6 billion in imports. Canadian auto exporters led record sales abroad while Canadian businesses stepped up their purchases abroad of machinery and equipment.

The capital account (not adjusted for seasonality) indicates that non-residents continued to invest in Canada. However, they shifted some of their funds to shorter-term debt instruments. On a net basis, non-residents channelled an exceptionally large \$7.0 billion into Government of Canada treasury bills and an additional \$1.1 billion into other short-term paper. They also lent to Canada \$4.1 billion of very short-term loans (classified as "other liabilities").

Net foreign investment in Canadian bonds was moderate, at \$1.1 billion. These net inflows were encouraged by higher interest rate differentials in favour of Canada as Canadian rates rose more than their U.S. counterparts. There were, however, uncertainties concerning the future direction of interest rates following the sharp U.S.-led increase in the previous quarter. For the seventh consecutive quarter, non-residents added to their holdings of Canadian stocks, investing a further \$1.3 billion in the second quarter of 1994.

Canadian residents invested in foreign portfolio securities, but less than the substantial amounts of the previous two quarters. Similarly, Canadian direct investors moderated their investment abroad.

Following a sharp depreciation through the beginning of April, the Canadian dollar stabilized against the United States dollar, averaging US72.34 cents for the second quarter as a whole. It continued, however, to depreciate against other major currencies.



L'excédent du commerce de marchandises n'augmente que de 0,2 milliard\$ pour atteindre 2,2 milliards\$, car la progression sans précédent de 3,8 milliards\$ des exportations s'accompagne d'un bond semblable de 3,6 milliards\$ des importations. Les exportateurs canadiens de voitures dominent les ventes records à l'étranger, tandis que les entreprises canadiennes augmentent leurs achats de machines et de matériel à l'étranger.

Le compte de capital (données non désaisonnalisées) indique que les non-résidents continuent

d'effectuer des placements au Canada, toutefois une mais redirigent partie de ces derniers vers les titres de dette à plus courte échéance. Sur base nette, les non-résidents placent le montant exceptionnellement élevé de 7,0 milliards\$ en bons du Trésor du gouvernement du Canada et 1,1 milliard\$ en autres effets à court terme. Ils avancent par ailleurs au Canada 4,1 milliards\$ de prêts à très court terme (classés au poste "Autres engagements").

Le placement net étranger en obligations canadiennes est modéré, à 1,1 milliard\$. Ces entrées de fonds sont influencées par des différentiels plus élevés d'intérêt en faveur du Canada, les taux d'intérêt canadiens augmentant plus que les américains. Il y avait cependant de l'incertitude concernant la direction future des taux d'intérêt suite à la forte hausse de ces taux initiée par les États-Unis le trimestre dernier. Pour le septième trimestre d'affilée, les non-résidents accroissent leurs placements en actions canadiennes, investissant 1,3 milliard\$ au deuxième trimestre de 1994.

Les résidents canadiens font des placements en valeurs mobilières étrangères de portefeuille, mais de beaucoup inférieurs aux montants très élevés enregistrés aux deux trimestres précédents. De même, les investisseurs directs canadiens réduisent leurs investissements à l'étranger.

Après une forte baisse jusqu'en avril de 1994, le dollar canadien se stabilise par rapport à la devise américaine et se situe à 72,34 cents US en moyenne pour l'ensemble du deuxième trimestre de 1994. Il continue toutefois de se déprécier par rapport aux autres grandes devises.



# DATABASES FOR ENVIRONMENTAL ANALYSIS

Government of Canada

**D**atabases for *Environmental Analysis* is your guide to sources of information on Canada's environment. No matter what topic you're researching, *Databases for Environmental Analysis* will point you in the right direction.

This valuable sourcebook is the product of a joint venture between Statistics Canada and Environment Canada. It contains descriptions of more than 370 databases to guide your research.

## Looking for data on...

...agriculture and the environment?

...urban air quality?

...manufacturers of environmental products?

...contaminants in fish and seabirds?

*Databases for Environmental Analysis* has all federal government sources listed in one, easy-to-use publication! The databases are listed by government departments, including:

- |                        |   |
|------------------------|---|
| ■ Environment Canada   | ■ Forestry Canada                         |
| ■ Fisheries and Oceans | ■ Industry, Science and Technology Canada |
| ■ Statistics Canada    |   |

...and many more!

For further convenience, this publication comes with a diskette, so finding the database which has the information you're looking for is as easy as typing in a "key word".

Don't commit any more time to hunting down data sources, order *Databases for Environmental Analysis* today!

*Databases for Environmental Analysis: Government of Canada* (Cat. no. 11-527E) is \$55.00 in Canada, US \$66.00 in the United States, and US \$77.00 in other countries.

To order write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA, MasterCard or Purchase Order number.

# BASES DE DONNÉES POUR L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE

gouvernement du Canada

**B**ases de données pour l'analyse environnementale est un guide des sources de renseignements sur l'environnement canadien. Quel que soit le sujet de vos travaux, *Bases de données pour l'analyse*

*environnementale* vous indiquera dans quelle direction orienter vos recherches.

Ce livre de référence est le résultat d'une collaboration entre Statistique Canada et Environnement Canada. Il renferme une description de plus de 370 bases de données qui pourront servir à vos recherches.

## Vous cherchez des données sur...

...l'agriculture et l'environnement? ...la qualité de l'air dans les villes? ...les fabricants de produits environnementaux?...les contaminants dans les poissons et les oiseaux de mer?

*Bases de données pour l'analyse environnementale* regroupe toutes les sources de l'administration fédérale en une seule publication facile à consulter!

La liste des bases de données est dressée en fonction des ministères et organismes publics :

- |                        |   |
|------------------------|---|
| ■ Environnement Canada | ■ Forêts Canada                             |
| ■ Pêches et Océans     | ■ Industrie, Sciences et Technologie Canada |
| ■ Statistique Canada   |   |
- ...et de nombreux autres!

Pour faciliter encore plus la consultation, une disquette est fournie avec la publication. Trouver la base de données qui renferme les renseignements que vous cherchez devient alors un jeu d'enfant : il n'y a plus qu'à taper les «mots clés».

Ne perdez plus votre temps à chercher des sources de données : commandez dès aujourd'hui *Bases de données pour l'analyse environnementale*.

*Bases de données pour l'analyse environnementale : gouvernement du Canada* (n° 11-527F au catalogue) est vendu 55 \$ au Canada, 66 \$ US aux États-Unis et 77 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous (la liste de ces centres figure dans la présente publication).

Pour commander plus rapidement, commandez par télécopieur à (613) 951-1584, ou encore téléphonez au numéro sans frais 1-800-267-6677 et donnez votre numéro de bon de commande ou utilisez votre carte VISA ou MasterCard.

## The hours people work

by Deborah Sunter and René Morissette\*

At the turn of the century, workers typically put in 60-hour weeks spread over six days. By 1960, 37 to 40 hours during a five-day week had become the "standard." This standard still prevails. It has been set by custom, or negotiated by collective bargaining, and is reinforced by legislation requiring premium pay for time worked in excess of the standard. The standard week tends to coincide with a notion of adequate employment – adequate to meet both employers' goals of efficient production and employees' physical and financial needs. Nonetheless, the length of the work week varies considerably for individual workers: in 1993, 4 out of 10 usually put in either less than 35 or more than 40 hours a week.

Historically, efforts were concentrated on reducing the length of the work week in the interests of health, safety, and productivity. Today, long hours are still a concern, but the focus is on workers' ability to juggle the demands of employment and family, and the potential for job creation through a redistribution of longer-than-standard hours. At the same time, the recent increase in jobs offering less-than-standard hours (part-time jobs) is also an issue. Not only are such jobs associated with lower earnings opportunities than full-time employment, but they also tend to provide less security and fewer fringe benefits (Coates, 1988).

Since 1900, hours of work have gone through three phases: reduction, stabilization, and polarization.

\* Deborah Sunter, Household Surveys Division, (613) 951-4740; René Morissette, Business and Labour Market Analysis Group. From the Autumn 1994 issue of *Perspectives on Labour and Income*.

## Les heures consacrées au travail

Deborah Sunter et René Morissette\*

Au début du siècle, les travailleurs faisaient en général des semaines de 60 heures réparties sur 6 jours. En 1960, la semaine de 37 à 40 heures sur 5 jours était devenue la norme. Cette norme vaut encore de nos jours : elle a été consacrée par la coutume ou fixée par les négociations collectives, et elle est renforcée par des lois qui prévoient une majoration du salaire pour les heures travaillées au-delà d'un certain seuil. La notion de semaine normale de travail s'apparente à celle d'un emploi adéquat – c'est-à-dire qui correspond, d'une part, aux objectifs de productivité des employeurs et, d'autre part, aux besoins des travailleurs tant sur le plan de la santé que sur le plan financier. Cela dit, la durée hebdomadaire du travail varie considérablement parmi les travailleurs : en 1993, près de 40 % d'entre eux travaillaient habituellement moins de 35 heures ou plus de 40 heures par semaine.

Dans le passé, on cherchait à réduire la durée hebdomadaire du travail pour protéger la santé et la sécurité des travailleurs et pour améliorer la productivité. Aujourd'hui, les horaires longs continuent d'être un sujet de préoccupation, mais les aspects auxquels on s'attache particulièrement sont la capacité des travailleurs de concilier les responsabilités professionnelles et familiales et la possibilité de créer des emplois par une redistribution des horaires plus longs que la norme. Mais il faut également tenir compte de l'augmentation récente des emplois comportant des horaires courts (emplois à temps partiel). Ces emplois sont non seulement moins rémunérateurs que les emplois à temps plein, mais aussi moins avantageux, en général, sur le plan de la sécurité d'emploi et des avantages sociaux (Coates, 1988).

Depuis 1900, les heures de travail ont évolué en traversant trois périodes : la réduction, la stabilisation et la bipolarisation.

\* Deborah Sunter, Division des enquêtes-ménages, (613) 951-4740. René Morissette, Groupe d'analyse des entreprises et du marché du travail. Tiré du numéro de l'automne 1994 de *Perspectives sur l'emploi et le revenu*.



## The first 60 years ... the standard falls

The longest consistent data series on hours worked pertains to the manufacturing sector and reflects widespread trends in the evolution of the standard work week. Standard weekly hours in manufacturing fell from 59 in 1901 to 40 in 1957. This decline, however, was not steady, as the sharpest drops occurred in the first 20 years of the century and in the postwar years of 1946 to 1957.

Between 1901 and 1921, the standard manufacturing work week fell by 8 hours. This meant that, each year, the standard work week declined by about half an hour. From 1921 to 1946, the downward trend continued, but at a much slower pace. In fact, over this period, the standard work week fell by only one and a half hours (an average annual decline of about 4 minutes). But the next 11 years saw a dramatic reduction in hours worked. In 1957, the work week was 40 hours, 9 hours less than in 1946 (a drop of more than three-quarters of an hour a year). Most of this decline had occurred by 1949. (Figure 1).

## Since 1960 ... stabilization

By the 1960s, almost 7 out of 10 full-time employees worked standard hours. In addition, the declining trend in work hours seemed so well established that some economists considered a 32-hour week inevitable and imminent (Hameed, 1974). However, the length of the standard work week levelled off. For example, between 1964 and 1979, weekly manufacturing hours fell by less than an hour. Standard hours for all industries fell slightly more over this period – from 40.1 to 38.3 (Reid, 1985). Since then, the length of the standard work week has barely changed.

## Les 60 premières années ... la norme diminue

La plus longue série de données chronologiques cohérentes que nous possédons sur les heures travaillées porte sur le secteur manufacturier et montre les grandes tendances qui ont marqué l'évolution de la semaine normale de travail. La durée de la semaine normale de travail dans le secteur manufacturier est passée de 59 heures en 1901 à 40 heures en 1957. Cette diminution n'a toutefois pas été graduelle, puisque des chutes brusques se sont produites durant les 20 premières années du siècle et après la Seconde Guerre mondiale, entre 1946 et 1957.

De 1901 à 1921, la durée de la semaine normale de travail dans le secteur manufacturier a été réduite de 8 heures, ce qui signifie que chaque année, la semaine normale de travail baissait de près d'une demi-heure. De 1921 à 1946, ce mouvement à la baisse s'est poursuivi, mais beaucoup plus lentement. En fait, pendant cette période, la semaine normale de travail n'a été réduite que d'une heure et demie (c'est-à-dire une baisse annuelle moyenne d'environ 4 minutes). Mais les 11 années qui ont suivi ont été marquées par une forte baisse de la durée hebdomadaire du travail. En 1957, la semaine normale de travail durait 40 heures, c'est-à-dire 9 heures de moins qu'en 1946 (une baisse de plus de trois quarts d'heure par an). La majeure partie de cette baisse s'était produite avant 1949 (figure 1).

Figure 1



## Depuis 1960 ... stabilisation

Dans les années 60, près de 7 travailleurs à temps plein sur 10 effectuaient des semaines normales de travail. De plus, le phénomène de la réduction de la semaine de travail semblait si bien engagé que certains économistes jugeaient inévitable et imminent l'avènement de la semaine de 32 heures (Hameed, 1974). Toutefois, la durée de la semaine normale de travail s'est stabilisée. Par exemple, entre 1964 et 1979, la durée hebdomadaire du travail dans le secteur manufacturier a diminué de moins d'une heure. Durant

la même période, la baisse a été un peu plus forte (de 40,1 à 38,3 heures) dans l'ensemble des industries (Reid, 1985). Depuis, la durée de la semaine normale de travail n'a presque pas changé.

## The last 20 years ... polarization

But although the length of the standard work week has stabilized, standard hours have actually become less common, particularly since the 1981-82 recession.

By 1993, only 61% of paid workers put in 35 to 40 hours per week, down from 71% in 1976, with most of the shift going into shorter hours (Table 1). This overall drop was strongly influenced by a sharp reduction in the hours worked by youths. The proportion of 15 to 24 year-old workers with less-than-standard hours more than doubled, from 24% in 1976 to 51% in

## Les 20 dernières années ... bipolarisation des horaires

Bien qu'il y ait eu stabilisation de la durée de la semaine normale de travail, les heures normales de travail sont devenues moins fréquentes, en particulier depuis la récession de 1981-1982.

En 1993, seulement 61 % des travailleurs rémunérés effectuaient de 35 à 40 heures de travail par semaine, comparativement à 71 % en 1976. La majeure partie de cette modification provenait d'un déplacement des travailleurs vers des horaires plus courts (tableau 1). Cette baisse globale a été fortement influencée par la réduction brusque des heures de travail chez les jeunes. Entre 1976 et 1993, la proportion de

Table 1

**Distribution of employees by usual weekly hours worked at main job, 1976 to 1993 (selected years)**

Tableau 1

**Répartition des travailleurs selon le nombre habituel d'heures de travail par semaine, 1976 à 1993 (certaines années)**

	Usual weekly hours – Heures habituelles de travail			Average hours worked Heures moyennes de travail
	1-34	35-40	41 and over 41 et plus	
	%			
1976	16	71	13	37.6
Youths – Jeunes	24	66	10	34.9
Adult men – Hommes adultes	4	77	19	41.1
Adult women – Femmes adultes	28	66	6	34.1
1981	18	69	12	36.9
Youths – Jeunes	28	62	10	34.0
Adult men – Hommes adultes	4	77	18	40.8
Adult women – Femmes adultes	30	64	5	33.6
1984	21	67	13	36.5
Youths – Jeunes	35	55	9	32.4
Adult men – Hommes adultes	5	75	19	40.8
Adult women – Femmes adultes	30	64	6	33.6
1989	21	65	14	36.6
Youths – Jeunes	40	51	10	31.5
Adult men – Hommes adultes	5	73	21	41.1
Adult women – Femmes adultes	29	63	7	34.2
1993	24	61	14	36.0
Youths – Jeunes	51	40	8	28.7
Adult men – Hommes adultes	8	70	22	40.8
Adult women – Femmes adultes	31	61	8	34.0

Source: Labour Force Survey

Source: Enquête sur la population active

Note: Youths: 15-24 years; adult men and women: 25 years and over

Nota: Les jeunes sont les personnes de 15 à 24 ans; les adultes – hommes et femmes – les personnes de 25 ans et plus.



1993. By contrast, for adults, the trend has been to a somewhat more polarized work week.

Among adult men, the distribution of hours worked was stable between 1976 and 1981: 77% worked standard hours, 19% longer hours, and only 4% shorter hours. By 1993, however, the incidence of standard hours had declined to 70%, while 22% worked longer hours and 8%, shorter hours.

The distribution of hours worked among adult women followed a different pattern. Weekly hours were more polarized in 1993 than in 1976, but this was the result of shifts to shorter hours before 1981, and to longer hours since then. In 1993, 61% of adult women worked standard hours, down from 66% in 1976. Almost a third (31%) worked less, while 8% worked more in 1993.

### Reasons for ...

#### ... the reduction

Growth in productivity and real earnings, rather than changes in legislation, provided the momentum for the sharp decline in work hours over most of the first 60 years of the century (Tandan, 1972). As technology advanced, workers produced the same amount in less time. Both employers and employees enjoyed the benefits of growing productivity through higher profits and rising real wages. This meant that workers could trade some potential wage gains for more leisure and still experience an increase in their standard of living. And as long as productivity grew fast enough to keep reduced hours cost-neutral, it was in the employers' interest to accommodate worker and union demands for more free time.

#### ... the stabilization

After 1960, the length of the standard work week "stabilized" despite strong growth in productivity (until the late 1960s) and continued growth in real wages (until the late 1970s), the very conditions that led to the decline in the first half of the century. Labour market analysts offer a variety of supply- and demand-side explanations for this levelling off.

travailleurs de 15 à 24 ans ayant un horaire plus court que la norme a plus que doublé, passant de 24 % à 51 %. Par contre, chez les travailleurs adultes, la tendance a été vers une certaine bipolarisation de la semaine de travail.

Chez les hommes d'âge adulte, la répartition des travailleurs selon le type d'horaire est restée stable entre 1976 et 1981 : 77 % avaient un horaire normal, 19 %, un horaire long, et 4 % seulement, un horaire court. En 1993, la proportion de travailleurs ayant un horaire normal n'était toutefois plus que de 70 %, tandis que 22 % avaient un horaire long et 8 %, un horaire court.

Chez les femmes d'âge adulte, la tendance a été différente. La bipolarisation des horaires était plus marquée en 1993 qu'en 1976. Cette situation tient à l'augmentation, avant 1981, de la proportion de femmes ayant un horaire court et, depuis, à l'augmentation de la proportion de celles qui ont un horaire long. En 1993, 61 % des femmes d'âge adulte avaient un horaire normal, comparativement à 66 % en 1976. En 1993, près du tiers (31 %) avaient un horaire court, tandis que 8 % avaient un horaire long.

### Les raisons...

#### ... de la réduction

Ce sont les gains de productivité et l'augmentation des salaires réels, plus que les mesures législatives, qui, la plupart du temps, ont entraîné la forte baisse des heures de travail entre 1900 et 1960 (Tandan, 1972). Avec les progrès techniques, les travailleurs produisaient la même quantité de biens en moins de temps. Les employeurs comme les travailleurs ont bénéficié de ces gains de productivité, les uns par des profits accrus, les autres par une progression des salaires réels. Les travailleurs pouvaient ainsi échanger une partie des gains salariaux potentiels pour plus de temps libre et continuer de profiter d'un niveau de vie supérieur. Et, tant que la productivité augmentait assez rapidement pour neutraliser les effets de la réduction des horaires sur les coûts de production, il était dans l'intérêt des employeurs d'augmenter le temps libre pour satisfaire aux revendications des syndicats et des travailleurs.

#### ... de la stabilisation

Après 1960, il y a eu stabilisation de la durée de la semaine normale de travail, en dépit de la forte croissance de la productivité (jusqu'à la fin des années 60) et du maintien de la progression des salaires réels (jusqu'à la fin des années 70), c'est-à-dire malgré les mouvements mêmes qui avaient déterminé la réduction de la semaine de travail dans la première moitié du siècle. Les analystes du marché du travail expliquent cette stabilisation soit par l'offre, soit par la demande.

On the supply side, workers were investing in more years of education. Once employed, pressure to recoup the costs of school and foregone wages as quickly as possible made them less likely to trade wage gains for shorter hours. At the same time, a trend to earlier retirement further shortened the portion of the life-cycle devoted to paid work (Table 2). This left fewer earning-years during which workers could save for a comfortable retirement.

In addition, workers may have preferred to take their share of increased productivity in non-wage benefits instead of shorter weeks. For example, the average annual vacation in manufacturing rose from 2.7 weeks in 1959 to 3.6 weeks in 1979. Paid holidays also increased over the same period, from 7.8 to 11.1 days per year (Reid, 1985).

Improvements were made in other non-wage benefits as well. Employers' payroll contributions to health and dental care and pension plans, and to mandatory programs such as Unemployment Insurance, the Canada and Quebec Pension Plan, and Workers' Compensation almost doubled from 4.6% of labour income in 1961 to 8.7% in 1979 (Figure 2).

Du côté de l'offre, les travailleurs investissaient dans des études prolongées. Pressés par le besoin de récupérer le plus vite possible le coût de ces études et le manque à gagner qui en avait résulté, ils étaient peu disposés à sacrifier des gains salariaux pour pouvoir travailler moins d'heures. Au même moment, la tendance des travailleurs à prendre une retraite anticipée est venue raccourcir encore la partie du cycle de vie normalement associée au travail rémunéré (tableau 2). Cela a eu pour effet de réduire le nombre d'années de travail rémunéré pendant lesquelles ils pouvaient épargner en vue d'une retraite confortable.

Il se peut en outre que les travailleurs aient préféré prendre leur part du fruit des gains de productivité sous forme d'avantages sociaux plutôt que sous forme d'une réduction de la semaine de travail. Dans le secteur manufacturier, par exemple, la durée moyenne des vacances annuelles est passée de 2,7 semaines en 1959 à 3,6 semaines en 1979. Le nombre de congés fériés payés a lui aussi progressé durant cette période, passant de 7,8 à 11,1 jours par an (Reid, 1985).

Il y a également eu des améliorations à d'autres avantages sociaux. Les cotisations des employeurs à des régimes de soins de santé et de soins dentaires et à des régimes de retraite ainsi qu'à des programmes obligatoires comme l'Assurance-chômage, le Régime de pensions du Canada et des rentes du Québec et le Régime d'indemnisation des accidents du travail ont presque doublé, passant de 4,6 % du revenu du travail en 1961 à 8,7 % en 1979 (figure 2).

Table 2

### Life and working-life expectancies for men, at age 16, 1921 to 1986

Tableau 2

### Espérance de vie et de vie professionnelle chez les hommes à l'âge de 16 ans, 1921 à 1986

	Life expectancy	Working-life expectancy	Proportion of life expectancy in the labour force
	Espérance de vie	Espérance de vie professionnelle	Part de l'espérance de vie dans la vie professionnelle
	Years		%
	Not accounting for intermittent entries and exits		
1921	51.8	46.8	90.3
1931	52.5	47.1	89.7
1941	53.2	47.2	88.7
1951	54.5	46.9	86.1
1961	55.2	47.0	85.1
1971	55.4	46.4	83.8
1986	57.9	44.6	77.0
	Accounting for intermittent entries and exits		
1986	57.9	40.0	69.2

Source: Statistical Journal of the United Nations ECE



On the demand side, employers had little incentive to reduce the standard work week below 35 to 40 hours, since further reductions were unlikely to yield a proportionate increase in productivity (Tandan, 1972; Hameed, 1974). Shorter hours could even have a negative effect on productivity, as daily "gearing up" and "gearing down" would take a greater proportion of paid work hours.

Many of the factors underlying the stability of standard hours in the 1960s and 1970s persisted into the 1980s and 1990s: benefits have increased to 12% of labour income in 1993, educational attainment has continued to rise, and early retirement has become more common. Most important, virtually no growth has occurred in the real wages of full-time, full-year workers (Figure 3). Thus, workers have had no potential wage gains to exchange for added leisure. Employers were also unlikely to support a reduction in hours without a proportionate reduction in wages, since the growth rate of productivity continued to be slow in the 1980s.

Furthermore, with rapid technological advances, employers have increasingly invested in their long-term, full-time staff through job-specific training (Crompton, 1994). Shorter hours

qui ont favorisé la stabilité des heures normales de travail dans les années 60 et 70 ont continué d'agir dans les années 80 et 90 : amélioration des avantages

sociaux, qui ont atteint 12 % du revenu du travail en 1993; augmentation continue du niveau d'instruction des travailleurs; fréquence accrue de la retraite anticipée. Mais le plus important, c'est qu'il n'y a pratiquement pas eu de progression des salaires réels des personnes travaillant à temps plein toute l'année (figure 3). Les travailleurs n'ont donc pas eu de gains de salaire susceptibles d'être échangés contre un temps de loisir accru. Les employeurs étaient également peu disposés à réduire les heures de travail sans réduction proportionnelle des salaires, puisque la croissance de la productivité est demeurée lente pendant les années 80.

En outre, vu la rapidité des progrès techniques, les employeurs ont dépensé de plus en plus pour offrir aux travailleurs à temps plein dont l'ancienneté était élevée une formation propre à leurs fonctions

Figure 2

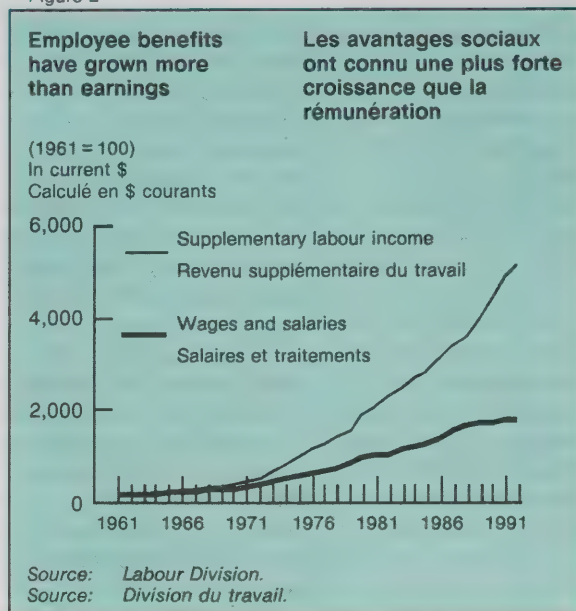
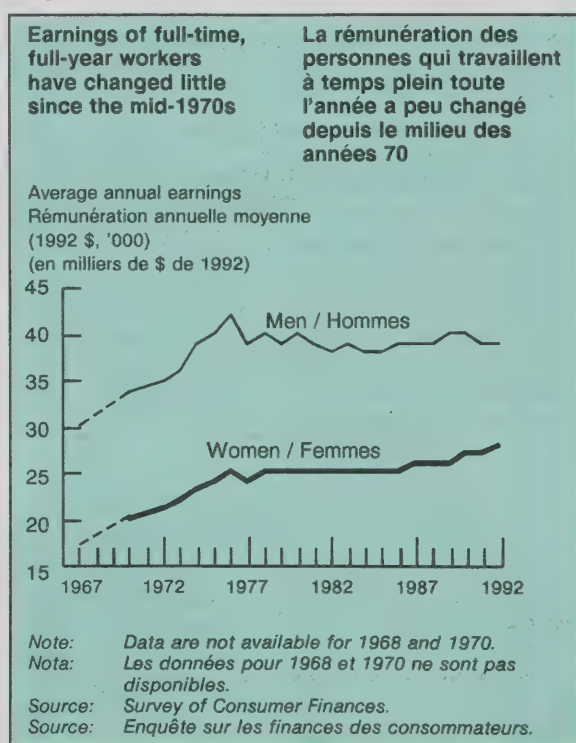


Figure 3



for these workers would mean a smaller return on that investment.

### ... the polarization

The overall stability of the standard work week masks changes in the distribution of hours, especially since the 1981-82 recession. Several explanations have been proposed for the rising share of workers putting in non-standard hours.

Much of the increase in below-standard hours appears voluntary, and suits the needs of a growing number of women and students. On the other hand, it may also be a business response to rising costs and competition and not to workers' needs (Noreau, in this issue).

The increasing incidence of above-standard work weeks may be part of the same response. While part-timers and casual workers enable an enterprise to meet shifting levels of demand with minimal current and future costs, not all tasks are easily divisible, and not all workers are substitutable. Long work weeks may be required of those with specialized technical skills or management responsibilities, and may be encouraged by pay-for-performance schemes (Booth, 1987).

As yet, explanations for the simultaneous growth in both short and long work weeks are little more than anecdotal. But trends in work hours are sure to receive continued attention, as further polarization will tend to accentuate inequality in employment opportunities and earnings (Morissette et al, 1993).

### Summary

Over the first 60 years of the century, standard hours fell sharply, fuelled by growth in productivity and wages. Since 1960, there has been little reduction in the standard work week. However, other work conditions, such as vacations, benefits, and pensions, have improved. And while the majority of workers continue to put in standard hours, the proportion working either shorter or longer weeks is rising.

(Crompton, 1994). En réduisant les heures de travail de ces travailleurs, les employeurs auraient obtenu un moins bon rendement pour leur investissement dans la formation.

### ... de la bipolarisation

La stabilité générale de la semaine normale de travail ne rend pas compte des changements qui se sont produits dans la répartition des heures travaillées, en particulier depuis la récession de 1981-1982. On a tenté d'expliquer de différentes façons l'accroissement des proportions de travailleurs qui n'ont pas une semaine normale de travail.

Si l'horaire court est plus fréquent, c'est sans doute en bonne partie parce que les travailleurs l'ont choisi. Il répond aux besoins d'un nombre croissant de femmes et d'étudiants. D'autre part, cet accroissement peut aussi provenir d'une réaction des entreprises dictée non par les besoins des travailleurs, mais par la hausse des coûts et l'intensification de la concurrence (Noreau, dans le présent numéro).

C'est peut-être cette même réaction des entreprises qui a également fait augmenter la fréquence de l'horaire long. Le recours aux travailleurs occasionnels et aux travailleurs à temps partiel permet sans doute à l'entreprise de s'adapter aux fluctuations de la demande avec un minimum de coûts immédiats et futurs, mais toutes les tâches ne sont pas aisément divisibles et tous les travailleurs ne sont pas interchangeables. L'horaire long peut donc être nécessaire pour les travailleurs qui ont des fonctions techniques spécialisées ou des responsabilités de gestion et son adoption par ces travailleurs peut être favorisée au moyen d'un régime de rémunération au rendement (Booth, 1987).

Les explications de l'augmentation simultanée de la fréquence de l'horaire court et de l'horaire long sont légèrement plus qu'anecdotiques. Mais l'évolution des horaires de travail continuera certainement de retenir l'attention des observateurs, car le mouvement de bipolarisation des horaires va accentuer les inégalités au chapitre des possibilités d'emploi et de salaires (Morissette et al, 1993).

### Résumé

Au cours des 60 premières années du siècle, il y a eu une forte réduction des heures normales de travail, alimentée par l'accroissement de la productivité et des salaires. Depuis 1960, la durée de la semaine normale de travail n'a presque pas diminué, toutefois des améliorations ont été apportées à d'autres conditions de travail comme les vacances annuelles, les avantages sociaux et les régimes de retraite. Alors que la majorité des travailleurs ont encore aujourd'hui un horaire normal, la proportion de ceux qui ont un horaire court ou un horaire long augmente.



## References

Booth, P. L. *Paying for Performance: The Growing Use of Incentives and Bonus Plans*. A Conference Board of Canada report from the Compensation Research Centre, Report 22-87. Ottawa, September 1987.

Coates, M. L. *Part-Time Employment: Labour Market Flexibility and Equity Issues*. Research and Current Issues Series no. 50. Kingston: Industrial Relations Centre, Queen's University, 1988.

Crompton, S. "Employer-supported training – it varies by occupation." *Perspectives on Labour and Income*, (Statistics Canada, Catalogue 75-001E) 6, no. 1 (Spring 1994): 9-17.

Hameed, S. M. A. "4 day, 32 hour work week." In *Three or Four Day Work Week*, edited by S. M. A. Hameed and G. S. Paul, 5-30. Edmonton: Faculty of Business Administration, The University of Alberta, 1974.

Morissette, R., J. Myles and G. Picot. *What is Happening to Earnings Inequality in Canada?* Research Paper Series no. 60. Ottawa: Analytical Studies Branch, Statistics Canada, 1993.

Reid, F. "Reductions in work time: An assessment of employment sharing to reduce unemployment." In *Work and Pay: The Canadian Labour Market*, edited by W. C. Riddell, 141-169. Toronto: University of Toronto Press, 1985.

Tandan, N. K. *Workers with Long Hours*. Special Labour Force Studies, Series A, no. 9, Catalogue 71-518. Ottawa: Statistics Canada, 1972.

## Bibliographie

Booth, P. L. *Paying for Performance: The Growing Use of Incentives and Bonus Plans*, A Conference Board of Canada report from the Compensation Research Centre, Report 22-87, Ottawa, September 1987.

Coates, M. L. *Part-time Employment: Labour Market Flexibility and Equity Issues*, Research and Current Issues Series n° 50, Kingston, Industrial Relations Centre, Queen's University, 1988.

Crompton, S. «L'appui du patron à la formation, ça dépend de la profession» dans *L'emploi et le revenu en perspective*, 75-001F au catalogue, vol. 6, n° 1, Statistique Canada, Ottawa, Printemps 1994, p. 11-21.

Hameed, S. M. A. «4 day, 32 hour work week» dans *Three or Four Day Work Week*, edited by S. M. A. Hameed et G.S. Paul, p. 5-30, Edmonton, Faculty of Business Administration, The University of Alberta, 1974.

Morissette, R., J. Myles et G. Picot. *L'inégalité des gains au Canada : le point sur la situation*, Document de recherche n° 60, Ottawa, Études analytiques, Statistique Canada, 1993.

Reid, F. «Reductions in work time: An assessment of employment sharing to reduce unemployment» dans *Work and Pay: The Canadian Labour Market*, edited by W. C. Riddell, p. 141-169, Toronto, University of Toronto Press, 1985.

Tandan, N. K. *Workers with Long Hours*, Special Labour Force Studies, Series A, n° 9, 71-518 au catalogue, Ottawa, Statistique Canada, 1972.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics – Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques – comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

August 1994: "Innovation: The Key to Success in Small Firms".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".

Août 1994: "L'innovation: La clé de la réussite des petites entreprises".



# CANADA A PORTRAIT

A CELEBRATION  
OF OUR GREAT NATION

# UN PORTRAIT DU CANADA

POUR CÉLÉBRER LA  
GRANDEUR DE NOTRE PAYS

Canada challenges the imagination. Imagine a country where Newfoundlanders live closer to Africans than they do to fellow Canadians in British Columbia. Or a country with an island that has a glacier bigger than Ireland. Imagine a country with two million lakes, and the world's longest coastline – but that shares a border with only one nation.

Statistics Canada has created the 54th edition of **Canada: A Portrait** as a celebration of our great nation. Drawn from Statistics Canada's rich palette of national data, it paints a picture of where we are socially, economically, culturally and politically.

Over 60 unique and beautiful photographs combined with lively text, provide a close-up look at the Canada of today.

Experience this land's remarkable natural regions and diverse human landscape through six chapters entitled: **This Land, The People, The Society, Arts and Leisure, The Economy, and Canada in the World.**

Eminent Canadians such as astronaut Roberta Bondar, former hockey star Jean Béliveau, and writer W.O. Mitchell have contributed their personal visions of Canada.

**Canada: A Portrait** is a beautiful illustration of the Canada of today.

Presented in a 30 cm X 23 cm (12 1/4" X 9") format, prestige hardcover, with over 200 pages, **Canada: A Portrait** (Catalogue No. 11-403E) is available in Canada for \$38.00 plus GST, US \$41.95 in the United States, and US \$48.95 in other countries.

To order write **Statistics Canada, Publications Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6** or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. For faster ordering call toll-free **1-800-267-6677** and use your VISA and MasterCard or fax your order to **(613) 951-1584**.

Le Canada est un pays qui défie l'imagination. Imaginez un pays où les Terre-Neuviens vivent plus près des Africains que de leurs compatriotes de la Colombie-Britannique. Un pays où se trouve une île sur laquelle s'étend un glacier plus grand que l'Irlande. Imaginez un pays qui compte 2 millions de lacs et le plus long littoral du monde, et pourtant un seul voisin.

Statistique Canada a créé la 54<sup>e</sup> édition d'**Un portrait du Canada** pour célébrer la grandeur de notre pays. C'est à partir du riche éventail de données nationales de Statistique Canada que l'on a brossé ce tableau de notre situation sociale, économique, culturelle et politique.

Plus de 60 magnifiques photos, mariées à un texte vivant, offrent une vision claire et détaillée de ce qu'est le Canada d'aujourd'hui.

Découvrez les splendides régions naturelles de ce pays, de même que son paysage humain des plus diversifiés, à travers six chapitres intitulés :

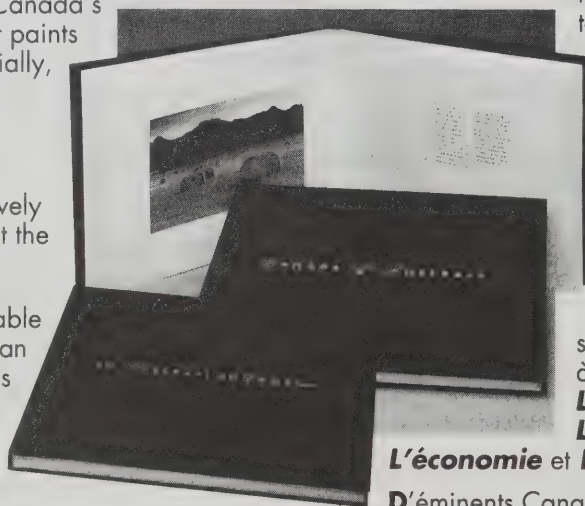
**Le territoire, La population, La société, Les arts et les loisirs, L'économie et Le Canada dans le monde.**

D'éminents Canadiens, tels Roberta Bondar, astronaute, Jean Béliveau, ancienne vedette de hockey, et W.O. Mitchell, écrivain, y font part de leur vision personnelle du Canada.

**Un portrait du Canada...** un magnifique ouvrage de collection qui décrit admirablement bien le Canada d'aujourd'hui.

Présenté dans un format de 30 cm sur 23 cm (12,25 po X 9 po), dans une couverture rigide de luxe et en plus de 200 pages, **Un portrait du Canada** (N° 11-403F au catalogue) coûte 38 \$ plus TPS au Canada, 41,95 \$ US aux États-Unis et 48,95 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à **Statistique Canada, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6** ou communiquez avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus proche. La liste figure dans la publication. Pour commander plus rapidement, composez sans frais le **1-800-267-6677** et utilisez votre carte VISA ou MasterCard ou télécopiez votre commande au **(613) 951-1584**.



# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *l'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada 1994* étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *l'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *l'Annuaire du Canada 1994* (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel



# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

- *Growth slows in July after stellar second quarter*
- *Business sustains growth, as households pull back*
- *Commodity price boom eases*
- *Feature article: Leaders and laggards – Quality management in manufacturing*
- *Croissance plus lente en juillet après un deuxième trimestre fulgurant*
- *Les entreprises en croissance, les ménages en retraite*
- *Le boom du prix des marchandises s'estompe*
- *Étude spéciale: Les chefs de file et les traînants – la gestion de la qualité dans la fabrication*





# CANADA A PORTRAIT

A CELEBRATION  
OF OUR GREAT NATION

# UN PORTRAIT DU CANADA

POUR CÉLÉBRER LA  
GRANDEUR DE NOTRE PAYS

Canada challenges the imagination. Imagine a country where Newfoundlanders live closer to Africans than they do to fellow Canadians in British Columbia. Or a country with an island that has a glacier bigger than Ireland. Imagine a country with two million lakes, and the world's longest coastline – but that shares a border with only one nation.

Statistics Canada has created the 54th edition of **Canada: A Portrait** as a celebration of our great nation. Drawn from Statistics Canada's rich palette of national data, it paints a picture of where we are socially, economically, culturally and politically.

Over 60 unique and beautiful photographs combined with lively text, provide a close-up look at the Canada of today.

Experience this land's remarkable natural regions and diverse human landscape through six chapters entitled: **This Land, The People, The Society, Arts and Leisure, The Economy, and Canada in the World.**

Eminent Canadians such as astronaut Roberta Bondar, former hockey star Jean Béliveau, and writer W.O. Mitchell have contributed their personal visions of Canada.

**Canada: A Portrait** is a beautiful illustration of the Canada of today.

Presented in a 30 cm X 23 cm (12 1/4" X 9") format, prestige hardcover, with over 200 pages, **Canada: A Portrait** (Catalogue No. 11-403E) is available in Canada for \$38.00 plus GST, US \$41.95 in the United States, and US \$48.95 in other countries.

To order write **Statistics Canada, Publications Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6** or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication. For faster ordering call toll-free **1-800-267-6677** and use your VISA and MasterCard or fax your order to **(613) 951-1584**.

Le Canada est un pays qui défie l'imagination. Imaginez un pays où les Terre-Neuviens vivent plus près des Africains que de leurs compatriotes de la Colombie-Britannique. Un pays où se trouve une île sur laquelle s'étend un glacier plus grand que l'Irlande. Imaginez un pays qui compte 2 millions de lacs et le plus long littoral du monde, et pourtant un seul voisin.

Statistique Canada a créé la 54<sup>e</sup> édition d'**Un portrait du Canada** pour célébrer la grandeur de notre pays. C'est à partir du riche éventail de données nationales de Statistique Canada que l'on a brossé ce tableau de notre situation sociale, économique, culturelle et politique.

Plus de 60 magnifiques photos, mariées à un texte vivant, offrent une vision claire et détaillée de ce qu'est le Canada d'aujourd'hui.

Découvrez les splendides régions naturelles de ce pays, de même que son paysage humain des plus diversifiés, à travers six chapitres intitulés :

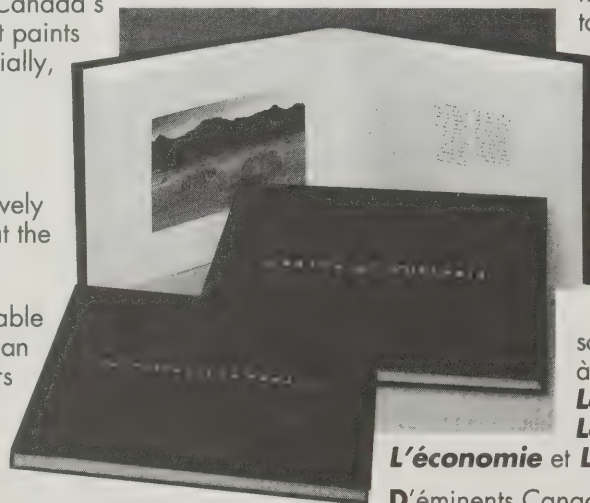
**Le territoire, La population, La société, Les arts et les loisirs, L'économie et Le Canada dans le monde.**

D'éminents Canadiens, tels Roberta Bondar, astronaute, Jean Béliveau, ancienne vedette de hockey, et W.O. Mitchell, écrivain, y font part de leur vision personnelle du Canada.

**Un portrait du Canada**... un magnifique ouvrage de collection qui décrit admirablement bien le Canada d'aujourd'hui.

Présenté dans un format de 30 cm sur 23 cm (12,25 po X 9 po), dans une couverture rigide de luxe et en plus de 200 pages, **Un portrait du Canada** (N° 11-403F au catalogue) coûte 38 \$ plus TPS au Canada, 41,95 \$ US aux États-Unis et 48,95 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à **Statistique Canada, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6** ou communiquez avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus proche. La liste figure dans la publication. Pour commander plus rapidement, composez sans frais le **1-800-267-6677** et utilisez votre carte VISA ou MasterCard ou télécopiez votre commande au **(613) 951-1584**.





# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

October 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Octobre 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Edifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

October 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 10 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

Octobre 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 10 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and the listed documents should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 Telephone: (1-613-951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

<b>Telecommunications Device for the Hearing Impaired</b>	<b>1-800-363-7629</b>
---	-----------------------

<b>Toll-free Order only Line (Canada and United States)</b>	<b>1-800-267-6677</b>
---	-----------------------

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Facsimile number (1-613-951-1584)  
Toronto Credit card Only (1-416-973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinales et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 téléphone: (1-613-951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve, Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

<b>Appareils de télécommunications pour les malentendants</b>	<b>1-800-363-7629</b>
---	-----------------------

<b>Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)</b>	<b>1-800-267-6677</b>
--	-----------------------

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Numéro du télécopieur (1-613-951-1584)  
Toronto Carte de crédit seulement (1-416-973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

Real GDP sagged in July, after robust growth in the second quarter. Falling household demand and slowing exports led to the dip. However, investment spending and natural resource industries, notably mining and energy, remained buoyant. Commodity prices finally moderated in August and September after rapid increases so far this year.

## Conditions économiques actuelles 1.1

Le PIB réel se relâche en juillet après une croissance robuste au deuxième trimestre. La baisse de la demande des ménages et le ralentissement des exportations entraînent ce recul. Les dépenses en investissement des entreprises et les industries de ressources, notamment les mines et l'énergie, demeurent cependant vigoureuses. Les prix des marchandises se modèrent finalement en août et en septembre après les rapides accroissements de cette année.

---

## Economic Events

Ford expands in Ontario; France and Britain raise interest rates; Japan moves to cut taxes.

## Événements économiques 2.1

Ford prend de l'essor en Ontario; la France et l'Angleterre augmentent les taux d'intérêt; le Japon réduit les impôts.

---

## Feature Article

"Leaders and Laggards: Quality management in Canadian manufacturing"

This paper looks at the factors that influence which firms adopt quality management practices.

## Étude spéciale 3.1

"Les chefs de file et les traînants: la gestion de la qualité dans le secteur canadien de la fabrication"

Cet article examine les facteurs qui entraînent les firmes à adopter des pratiques de gestion de la qualité.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 4.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on October 7, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Boskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**  
M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**  
C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences – Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 – 1984.



Printed by  
Tyrell Press Ltd.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 7 octobre 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Boskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**  
M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**  
C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" – "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 – 1984.



Imprimé par  
Imprimerie Tyrell Ltée.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mises en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.66	2.03	11.11	9.14
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.64	3.08	16.40	15.24
1992 S	-0.02	11.4	0.48	169	0.1	-0.14	0.62	0.60	3.81
O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.17	0.78	4.35	-1.62
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.03	-0.63	-0.52	3.44
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.35	0.36	3.80	1.52
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.13	1.06	2.31	0.35
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.74	-0.94	-1.56	2.82
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.64	1.01	1.63	0.81
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	0.82	1.47	1.24
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.04	-0.23	0.26	1.58
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.54	-0.12	1.11	-0.53
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.24	0.93	-0.62	-0.77
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.10	0.36	1.52	4.85
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	3.73	-0.11
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.03	-0.20	2.24	1.37
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.50	0.85	-0.80	2.39
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.31	0.68	0.73	1.41
1994 J	-0.31	11.4	0.75	148	-0.2	0.08	1.38	-1.34	-1.55
F	0.53	11.1	0.87	158	-0.9	0.05	1.39	0.01	-0.78
M	0.38	10.6	0.80	149	0.0	0.80	2.65	5.83	6.89
A	0.01	11.0	0.73	164	0.2	0.39	-1.97	2.07	0.12
M	0.45	10.7	0.61	164	-0.2	0.49	0.93	-0.25	3.38
J	0.06	10.3	0.42	173	0.2	0.55	1.27	7.62	1.76
J	0.48	10.2	0.42	153	0.2	-0.08	-1.96	1.12	-4.74
A	0.17	10.3	0.36	149	0.2				
S	0.52	10.1							

## OVERVIEW\*

After a stellar performance in the second quarter, the economy slowed in July and August. A number of signposts of robust growth earlier in the year-- such as buoyant commodity prices, rising manufactured exports to the US, and resurgent consumer spending--all disappeared in the last month. However, rising employment into September and slow but steady growth in the composite index suggest that the economy will continue to expand in the third quarter, albeit at a more modest pace.

\* Based on data available on October 7; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE GÉNÉRALE\*

Après une performance éblouissante au deuxième trimestre, l'économie ralentit en juillet et en août. Plusieurs indices d'une croissance vigoureuse observés plus tôt cette année, comme l'élan du prix des marchandises, la hausse des exportations de produits manufacturés vers les États-Unis et la reprise des dépenses de consommation, ont disparu le mois dernier. Cependant, la montée de l'emploi en septembre et la croissance lente, mais soutenue, de l'indicateur avancé, semblent indiquer que l'économie poursuivra son expansion au troisième trimestre, mais moins rapidement.

\* Basées sur les données disponibles le 7 octobre; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



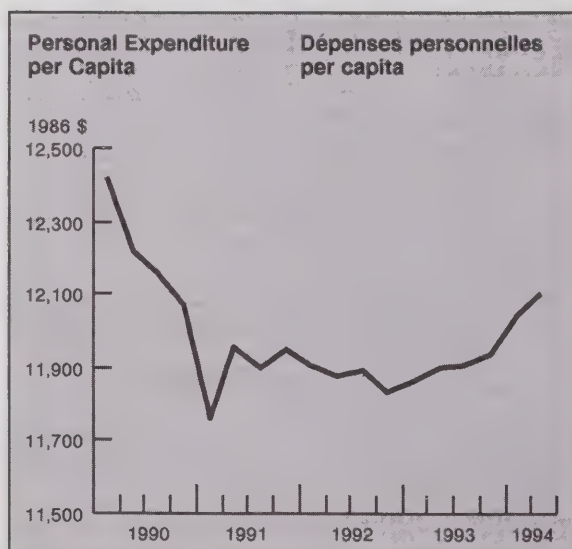
The largest reversal originated in household demand. Retail sales fell a full 2% in July, led by lower demand for autos, which for the latter spilled over into August. Meanwhile, housing starts also declined in both July and August, following the slowdown in house sales after the upturn in interest rates this spring. Most areas of consumer spending on services also remained sluggish: travel in Canada was an exception, benefiting from more frugal vacation choices by Canadians and an influx of foreign tourists. One measure of the slump in household demand is that retail trade and construction were virtually the only areas of the economy not to post higher employment in September.

The slack in household demand so far in the third quarter apparently ends, at least temporarily, the six-month dash for growth by consumers that started the year. As the accompanying graph shows, per capita real consumer spending had otherwise been remarkably inert from the second quarter of 1991 up until the end of 1993 (it actually fell 0.2% over this period, before rising 1.4% in the first half of 1994).

Growth in the manufacturing sector nearly ground to a halt in July, after powering the second-quarter surge in GDP. The slowdown originated largely in cutbacks in a wide range of export industries. Some of the lost ground is likely to be made up in coming months, especially in autos where retooling exaggerated the drop. For example, manufacturing jobs recovered in September. While exports to the US fell, shipments overseas jumped another 7% after a 17% hike in June, testament to the accelerating recovery underway in Europe and Japan. Our natural resource industries particularly benefited from this demand.

Les replis les plus importants proviennent de la demande des ménages. Les ventes au détail baissent de 2% en juillet, en raison principalement de la diminution de la demande d'automobiles, laquelle devait continuer en août. Pour leur part, les mises en chantier de logements diminuent également en juillet et en août, après le ralentissement des ventes de maisons qui avait suivi le relèvement des taux d'intérêt au printemps. La plupart des dépenses de consommation au titre des services sont lentes également, l'exception étant les voyages au Canada, qui bénéficient d'un choix plus restreint de destinations par les touristes canadiens et par un afflux de touristes étrangers. On peut évaluer l'ampleur de la baisse de la demande des ménages par le fait que le commerce de détail et la construction sont pratiquement les seuls secteurs de l'économie à ne pas enregistrer une hausse de l'emploi en septembre.

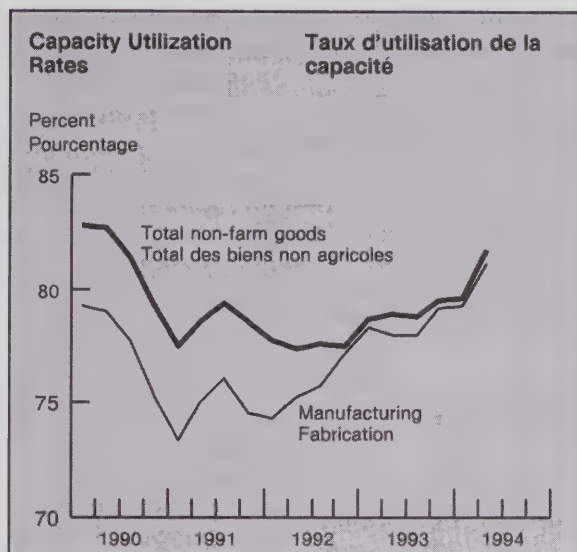
Le relâchement de la demande des ménages depuis le début du troisième trimestre semble mettre un terme, tout au moins provisoire, à la période de six mois de croissance des dépenses de consommation qui avait débuté avec la nouvelle année. Comme on peut le constater sur le graphique ci-après, les dépenses de consommation par habitant sont restées remarquablement inertes du deuxième trimestre de 1991 jusqu'à la fin de 1993 (elles ont en fait baissé de 0,2% au cours de cette période, avant d'augmenter de 1,4% au premier semestre de 1994).



La croissance du secteur de la fabrication devait presque s'arrêter en juillet, après avoir alimenté la poussée du PIB au deuxième trimestre. Ce ralentissement est attribuable principalement aux réductions frappant un certain nombre de branches d'exportation. Il est probable qu'une partie du terrain perdu sera regagnée au cours des prochains mois, en particulier dans le secteur de l'automobile, où le réoutillage a exagéré le repli. Ainsi, les emplois dans la fabrication se redressent en septembre. Alors que les exportations à destination

des États-Unis baissent, les expéditions outremer bondissent d'un autre 7%, après une hausse de 17% en juin, ce qui vient confirmer l'accélération de la reprise en cours en Europe et au Japon. Notre secteur des ressources naturelles, en particulier, devait bénéficier de cette demande.

The weakening of household and export demand left the business sector to shoulder the burden of sustaining growth. Businesses are well-placed to assume more of this role, following the second-quarter gain in profits and a jump in capacity utilization to 81.7%, its highest since before the recession. Investment outlays continued to expand in July, as machinery and equipment imports grew at a steady clip and non-residential construction posted another solid gain. The upward trend for building likely will continue, as new non-residential permits issued stayed at a high level in July after gains in the previous two months. Most importantly, firms continued to hire paid workers at a 0.5% clip in the third quarter, only slightly less than in the second.



En raison de l'affaiblissement de la demande des ménages et à l'exportation, c'est le secteur des entreprises qui a dû assurer le maintien de la croissance. Les entreprises sont en bonne position pour mieux assumer ce rôle, compte tenu de la hausse des bénéfices au deuxième trimestre et du bond de l'utilisation de la capacité, qui atteint 81.7%, un taux enregistré pour la dernière fois avant la récession. Les dépenses d'investissement continuent de croître en juillet, car les importations de machines et de matériel

augmentent à un rythme soutenu, tandis que la construction non résidentielle enregistre une autre progression vigoureuse. La tendance à la hausse pour les permis de construire se poursuivra probablement, puisque le nombre de nouveaux permis non résidentiels délivrés reste élevé en juillet, après avoir augmenté les deux mois précédents. Ce qui est plus important encore, c'est que les entreprises continuent de relever l'embauche de travailleurs rémunérés au rythme de 0,5% au troisième trimestre, un taux seulement légèrement inférieur à celui du deuxième trimestre.

### Labour Markets - Marked improvement from August

Labour market conditions improved sharply after a lethargic performance in August. The number of jobs rose 0.5%, all full-time, which shaved the unemployment rate to a three-year low of 10.1%. Virtually all of the job creation and drop in unemployment occurred west of the Ottawa river.

Goods-producing industries led the way, with employment up 1.1% after a downturn in August. The return to growth was most evident in manufacturing. Primary industries continued to expand after strong gains in output this summer, while construction contracted for the second month in a row as house-building has slowed. Services grew more slowly, reflecting the drag of further cuts in trade after the slump in retail sales that began the third quarter.

### Marchés du travail - Amélioration marquée par rapport à août

La situation sur les marchés du travail s'améliore considérablement, après l'inertie qui a caractérisé août. Le nombre d'emplois augmente de 0,5% (tous des emplois à plein temps), ce qui devait ramener le taux de chômage à son niveau le plus bas des trois dernières années, à 10,1%. Pratiquement toutes les créations d'emplois et la baisse du chômage se concentrent à l'ouest de la rivière des Outaouais.

Les branches productrices de biens viennent en tête, avec une hausse de 1,1% de l'emploi, après une baisse en août. La reprise de la croissance est la plus notable dans la fabrication. Les branches primaires poursuivent leur croissance, après les fortes augmentations de la production cet été, tandis que le secteur de la construction se replie pour le deuxième mois d'affilée, compte tenu d'un ralentissement dans le bâtiment. Les services augmentent plus lentement, ce qui est la conséquence d'une autre réduction du commerce, après la chute des ventes au détail au début du troisième trimestre.



**Composite Index - Business demand sustains growth at 0.4% for the third straight month**

In August, the composite index rose by 0.4% for the third month in a row. Six of the 10 components were up, also the same as June and July. Spending by business firms remained very vigorous. Three components mostly related to household demand continued to check the growth of the overall index compared to its peak rate set in February, while one was unchanged.

There are few signs of a reversal of the slowdown in household demand that followed higher interest rates. The drop in the housing index worsened to 2.3% in August, as the housing starts component tumbled again. Starts of single-family dwellings replaced multiple units as the source of weakness. Durable goods sales continued to soften in line with car sales. Furniture and appliance sales stayed slow.

New orders for manufactured durable goods recorded a tenth straight gain, up 1.1%. New orders continue to outstrip the level of shipments, especially for export and capital goods, implying that production will remain strong. Inventories rose from their historically low levels, especially in the auto industry, leaving the ratio of stocks to shipments stable for the fourth consecutive month. Manufacturers also rebuilt their stocks of consumer goods. The average workweek posted a second straight decline. Employment in business services, however, remained buoyant at a time of robust profit growth.

Doubts about the sustainability of the recent jump in our exports are raised by the sluggishness of the US leading indicator in July. New orders fell sharply after a gain in June, and industrial production itself grew considerably slower. Subsequently, employment in August posted its smallest gain since the new year under the weight of continued weak household demand.

**Output - Marked slowdown in July**

The monthly measure of gross domestic product dipped fractionally (-0.1%) in July, its weakest showing since the cold-induced standstill in January and February. A marked slowdown in export demand for manufactured goods coupled with further weakness in household demand led to the slippage in GDP. However, this follows upward-revised gains of 0.6% in June and 0.5% in May.

**L'indicateur composite - La demande auprès des entreprises à la tête d'une troisième hausse consécutive de 0,4%**

En août, l'indicateur avancé enregistre une troisième hausse consécutive de 0,4% et, tout comme en juin et en juillet, les mêmes six des dix composantes sont à valeur positive. La demande auprès des entreprises a continué d'être particulièrement vigoureuse. Trois autres composantes demeurent un frein à la croissance de l'indice global par rapport à son sommet de février. La demande des ménages en particulier s'affaiblit rapidement. Une composante est demeurée inchangée.

Il y a jusqu'à maintenant peu d'indices d'un changement de la tendance au relâchement de la demande des ménages qui a suivi la hausse des taux d'intérêt. La baisse de l'indice du logement s'accroît et passe à -2.3% en août avec le repli additionnel de sa sous-composante des mises en chantier. Les mises en chantier d'unités simples prennent le relais du secteur multiple comme source de faiblesse. Les ventes de biens durables ont continué de s'adoucir avec le relâchement des ventes de voitures. La croissance des ventes de meubles et d'articles ménagers est demeurée lente.

Les nouvelles commandes de biens durables auprès des fabricants enregistrent une dixième vigoureuse progression d'affilée (1,1%). Leur niveau, bien supérieur aux livraisons, surtout en raison de la récente forte demande d'exportations et de biens d'investissement, suggère un niveau soutenu de production. Les stocks ont augmenté, entre autres par rapport à des niveaux historiquement bas dans l'automobile, de sorte que leur ratio aux livraisons est demeuré inchangé pour le quatrième mois d'affilée. Les fabricants ont aussi relevé leurs stocks de biens de consommation. La semaine moyenne de travail enregistre une deuxième baisse sensible d'affilée. La composante de l'emploi dans les services commerciaux indique cependant une demande qui continue de progresser de la part des entreprises suite au bond de leurs revenus.

L'inertie de l'indicateur avancé des États-Unis suscite des doutes quant à la poursuite du rythme impétueux des exportations récemment. Après une hausse en juin, les nouvelles commandes ont fortement baissé. En juillet, la production industrielle ralentit fortement. Par la suite en août, la croissance de l'emploi se relâche finalement sous le poids de la faiblesse de la demande des ménages qui se poursuit.

**Production - Ralentissement marqué en juillet**

La mesure mensuelle du produit intérieur brut diminue très légèrement (0,1%) en juillet. C'est son résultat le plus médiocre depuis l'immobilisme attribuable aux grands froids de janvier et de février. Le ralentissement notable de la demande à l'exportation de biens manufacturés, combiné à une nouvelle faiblesse de la demande des ménages, explique le recul du PIB. Toutefois, ce dernier survient après des progressions révisées à la hausse de 0,6% en juin et de 0,5% en mai.



Output of services fell 0.4% in July, its largest monthly decline since the GST raised the tax on many services in January 1991. This drop punctuates a slowing trend that has been evident since interest rates were raised beginning in February. Finance and real estate posted a fourth straight drop, as both trading and real estate transactions dried up. Consumer spending also fell sharply, notably for retail goods and personal and household services. Accommodation and food remained an exception to the weakness in consumer demand, posting a large gain for the fifth month in a row. This testifies to the strength of travel in Canada this summer. Governments continued to retrench, recording the largest of the five declines posted in the last six months, as the provinces slashed output by 1.1%. All other services were little changed in the month.

Growth in the goods-producing sector was cut in half from the 1% average that led the economy in the previous four months. The deceleration in growth originated in both construction and manufacturing, as demand remained buoyant in the natural resources sector.

Construction expanded by 0.7%, less than half the 2% gains posted in each of the previous three months. The slack originated largely in residential building, which fell for the first time since the February deep-freeze. Housing starts continued to fall in August, an augur of more declines to come. Non-residential building, however, grew steadily, reflecting the still-improving outlook for business investment.

Manufacturers raised output by only 0.3%, continuing the unbroken string of smaller and smaller increases stretching back to March. Even more striking was the near-absence of export industries as a source of growth, reflecting a drop in shipments to the United States. Motor vehicles, wood, machinery, and electrical products all contracted. The only exceptions were pulp and paper (where stockpiling before a possible strike was a factor) and smelting and refining, which continued to ride the coattails of soaring demand for metals.

La production de services recule de 0,4% en juillet. C'est la plus forte diminution mensuelle depuis que la TPS a relevé la taxe sur un grand nombre de services en janvier 1991. Cette baisse s'ajoute à une tendance au ralentissement que l'on constate depuis que les taux d'intérêt ont commencé à remonter, à compter de février. Les finances et l'immobilier accusent leur quatrième baisse consécutive, compte tenu de l'essoufflement des transactions commerciales et immobilières. Les dépenses des consommateurs diminuent elles aussi fortement, en particulier pour les biens de consommation et les services personnels et ménagers. L'hébergement et la restauration demeurent l'exception à cette faiblesse de la demande des consommateurs, et progressent fortement pour le cinquième mois de suite. Ceci prouve la vigueur du tourisme au Canada cet été. Les administrations publiques continuent de se replier et enregistrent la plus forte des cinq baisses consécutives observées au cours des six derniers mois, alors que les provinces réduisent leur activité de 1,1%. Tous les autres services restent sans grand changement au cours du mois.

La croissance du secteur des biens est réduite de moitié par rapport à la moyenne de 1% qui alimentait l'économie au cours des quatre mois précédents. Le ralentissement de la croissance émane des secteurs de la construction et de la fabrication, car la demande dans le secteur des ressources naturelles reste vigoureuse.

Le secteur de la construction progresse de 0,7%, taux inférieur de plus de la moitié à celui de 2% enregistré au cours de chacun des trois mois précédents. Ce relâchement émane principalement de la construction résidentielle, qui se replie pour la première fois depuis la vague de froid de février. Les mises en chantier de logements continuent de baisser en août, ce qui laisse présager d'autres diminutions à venir. Par contre, la construction non résidentielle s'accroît de façon soutenue, ce qui témoigne de l'amélioration toujours persistante des perspectives d'investissements.

Les fabricants relèvent leur production de 0,3% seulement, ce qui constitue une poursuite de la série ininterrompue d'augmentations de plus en plus faibles qui avait commencé en mars. Ce qui est plus frappant encore, c'est l'absence virtuelle des branches d'exportation comme source de croissance qui se fait sentir dans la diminution des expéditions à destination des États-Unis. Les expéditions de véhicules automobiles, de bois, de machines et de produits électriques sont toutes à la baisse. Les seules exceptions sont les pâtes et papiers (pour lesquels les mises en stocks dans l'éventualité d'une grève pourraient être une cause) et la fonte et l'affinage, qui continuent de bénéficier des conséquences de l'envolée de la demande de métaux.



A number of domestic industries also suffered from the effects of falling household demand. Furniture and clothing cut output at a time of declining sales, while non-metallic minerals were hit by the slump in house-building. In fact, only food and tobacco, which are largely immune to changes in the business cycle, posted marked gains.

Buoyed by surging demand on international markets, natural resource industries continued to recover rapidly. Mining producers raised output further for the fifth month in a row. Both metal mining and the oil and gas industry benefited from this recovery. Forestry operations jumped almost 3%, fuelled by rising prices. Agriculture was an exception to the generally good news for resources, largely because of lower harvests.

### Household Spending - Caution returns in the summer

Household demand continued to weaken in July and August, after a slowdown of growth in the second quarter. Both auto sales and housing starts fell in July and August, while retail sales dropped as a result of widespread declines. The pronounced slack in demand is surprising in view of the steady growth of jobs and a pick-up in credit demand as interest rates eased during the summer.

Retail sales began the third quarter on a weak note, with July posting its largest drop (-2%) of the year. The decrease was broadly based in durable and semi-durable goods, as the recent slowdown in auto sales began to spread to other areas of consumer spending. The outlook is not encouraging, given that preliminary data for auto sales point to another dip in August.

Spending on durable goods led the drop in July, falling over 5% to its lowest level of the year. About two-thirds of this decline originated in slumping vehicle sales (both new and used). Moreover, reports that sales were hampered primarily by shortages caused by extensive plant conversions are belied by rising inventories in both Canada and the US. Demand for non-automotive goods was lethargic for the second month in a row, partly as furniture and appliances remain hampered by weak house sales.

Un certain nombre de branches intérieures ont également souffert des effets de la baisse de la demande des ménages. La production de meubles et de vêtements est réduite, alors que les ventes baissent et que les minéraux non métalliques sont touchés par le marasme dans la construction domiciliaire. En fait, seuls les aliments et le tabac enregistrent une progression marquée, car ils sont largement protégés des fluctuations du cycle économique.

Stimulées par la poussée de la demande sur les marchés internationaux, les industries des ressources naturelles continuent de se redresser rapidement. Les mines relèvent leur production une nouvelle fois pour le cinquième mois d'affilée. Les mines métalliques ainsi que le pétrole et le gaz naturel bénéficient de cette reprise. Les activités forestières bondissent de presque 3%, en raison de la montée des prix. L'agriculture ne profite pas de ces tendances, en général bonnes pour le secteur des ressources naturelles, principalement à cause de la diminution des récoltes.

### Dépenses des ménages - De nouveau la prudence pendant l'été

La demande des ménages continue de s'affaiblir en juillet et en août, après un ralentissement de la croissance au deuxième trimestre. Les ventes d'automobiles et les mises en chantier de logements diminuent en juillet et en août, tandis que les ventes au détail baissent en raison de diminutions générales. Le relâchement marqué de la demande est surprenant, si l'on considère la croissance soutenue des emplois et le redressement de la demande de crédit à mesure que les taux d'intérêt se replient au cours de l'été.

Les ventes au détail sont faibles au début du troisième trimestre et enregistrent en juillet leur baisse la plus forte (2%) de l'année. Cette baisse est générale parmi les biens durables et semi-durables, puisque le ralentissement récent des ventes d'automobiles commence à déborder sur les autres secteurs des dépenses de consommation. Les perspectives ne sont pas encourageantes, car les données provisoires sur les ventes d'automobiles indiquent une autre diminution en août.

Ce sont les dépenses en biens durables qui diminuent le plus en juillet. Elles baissent de plus de 5% pour tomber à leur niveau le plus bas de l'année. Les deux tiers environ de cette baisse sont imputables à la chute des ventes de véhicules automobiles (neufs et d'occasion). De plus, on ne peut prétendre que ce sont les pénuries imputables aux importantes conversions d'usines qui sont la cause principale du ralentissement des ventes, puisque les stocks augmentent au Canada et aux États-Unis. La demande de biens non automobiles est léthargique pour le deuxième mois consécutif, en partie parce que les meubles et les articles ménagers sont touchés par la faiblesse des ventes de maisons.

Spending also sagged in other areas despite strong growth in jobs and incomes. Clothing sales turned down after two months of solid growth, while consumption of gasoline and other energy products fell as prices jumped again. Gasoline sales have fallen a total of 3.3% since prices began their upturn in February.

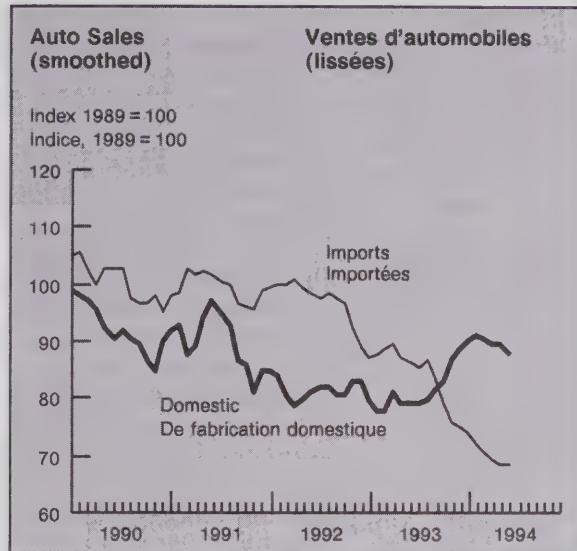
Housing starts continued to weaken in August, as builders broke ground on 3% fewer units than in July.

At an annual rate of 148,700 units, starts matched their low for the year only two months after hitting a high of 173,000 units. Even more worrisome, all of the August drop occurred in single-family dwellings, down 11%. This component usually determines the trend for starts. The more volatile multiple units category rebounded from a sharp slide in July. Home sales firmed in August, one of the few encouraging signs for the housing market. The steadying of sales, albeit at very low levels, followed lower interest rates and house prices during the summer.

### Merchandise Trade - Overseas demand buoys exports

Following a sluggish start to the year, exports soared in June and July. As a result, the year-over-year gain has returned to over 20%, after being as low as 8% in January. Meanwhile, imports dipped in July after slowing in June, resulting in a substantial increase in the trade surplus.

Exports built upon June's large 8% gain by rising another 1.1% in July, partly because surging shipments overseas offset a small drop in exports to the United States. Overseas exports jumped another 7% after a 17% hike in June, further evidence of the marked improvement of the fortunes of many of the largest western industrialized nations. Of course, extremely rapid growth in the rest of the world is necessary to offset weak demand south of the border, as the US still accounts for 80.5% of all our exports.



Les dépenses dans d'autres secteurs sont, elles aussi, à la baisse, malgré la forte croissance des emplois et des revenus. Les ventes de vêtements se replient, après deux mois de forte croissance, tandis que la consommation d'essence et d'autres produits énergétiques diminue en raison d'un nouveau bond des prix. Les ventes d'essence ont baissé au total de 3,3% depuis que les prix ont commencé à remonter, en février.

Les mises en chantier de logements continuent de s'affaiblir en août, alors que le nombre de poses de fon-

dations baisse de 3% par rapport à juillet. Au taux annuel de 148 700 unités, les mises en chantier de logements se retrouvent à leur ancien creux de l'année, deux mois seulement après avoir atteint un sommet de 173 000 unités. Ce qui est plus inquiétant encore, c'est que cette diminution en août ne touche que les maisons unifamiliales, qui se replient de 11%. Cette composante détermine habituellement la tendance des mises en chantier. La catégorie, plus irrégulière, des unités multiples se redresse, après une forte baisse en juillet. Les ventes de maisons se raffermissent en août, ce qui est un des rares signes encourageants pour le marché de l'habitation. Les ventes sont soutenues, bien qu'à des niveaux très bas, à la suite de la baisse des taux d'intérêt et du prix des maisons au cours de l'été.

### Commerce de marchandises - Les exportations stimulées par la demande outremer

Après un démarrage hésitant pour l'année, les exportations s'envolent en juin et en juillet. Pour cette raison, la progression d'une année sur l'autre dépasse de nouveau 20%, après être tombée à 8% en janvier. Par ailleurs, les importations diminuent en juillet, après un ralentissement en juin, ce qui donne une augmentation appréciable de l'excédent commercial.

Après avoir fortement augmenté de 8% en juin, les exportations s'accroissent de 1,1% en juillet, en partie parce que la poussée des expéditions outremer a compensé une légère diminution des exportations aux États-Unis. Les exportations outremer augmentent de 7%, après un bond de 17% en juin, ce qui témoigne, une nouvelle fois, de l'amélioration appréciable de la prospérité de beaucoup des principaux pays industrialisés occidentaux. Naturellement, une croissance extrêmement rapide dans le reste du monde est nécessaire pour compenser la faiblesse de la demande aux États-Unis, puisque ce dernier pays absorbe encore 80,5% de toutes nos exportations.



The slack in deliveries to the US largely reflected a 10% decrease in auto shipments. This originated in both supply and demand problems, as retooling hampered production in Canada while sales and production in the US have fallen steadily since interest rates began to rise in February.

Most other components of exports fared well, particularly natural resources as industrial demand strengthened overseas. Industrial products led the way again, buoyed by an 18% hike for metal alloys (notably gold). Forestry products accelerated, partly because of stockpiling in anticipation of strikes on the West Coast (which were averted by a negotiated settlement in September). Wheat shipments jumped over 50% to their best level in almost two years, while energy products were inflated by higher oil prices. Machinery and equipment continued on its upward trend, matching June's 2% increase.

Imports fell by almost 5% in July, negating the gains made in the previous two months. However, most of the drop reflected lower demand for automotive products, partly due to retooling at several plants in Canada. As such, imports can be expected to rebound during the rest of summer as these plants reopen and begin importing parts to use in auto assemblies. The slack in demand for cars and trucks reflected the drop in Canadian sales in recent months, which lingered into August. Imports of other consumer goods also slipped at a time of sluggish retail sales.

Elsewhere, demand for imports continued to rise at a healthy clip. Machinery and equipment, by far the largest component of imports, rose another 1.3% after a 2% gain in June. This increase is all the more impressive after allowance is for a 15% drop in the volatile aircraft category. Demand was especially strong again for industrial and office machinery. The upward trend of industrial demand in Canada was also evident in a sixth consecutive increase for industrial products, notably metals. Energy products plunged 25%, as the value of crude oil imports fell to their lowest level since February despite rising prices.

Le relâchement des livraisons aux États-Unis traduit principalement une diminution de 10% des expéditions d'automobiles. Cette dernière est attribuable à des problèmes d'offre et de demande, puisque le réoutillage a gêné la production au Canada, tandis que les ventes et la production aux États-Unis baissaient de façon soutenue depuis que les taux d'intérêt ont commencé à remonter, en février.

La plupart des autres composantes des exportations enregistrent de bons résultats, en particulier les ressources naturelles, car la demande industrielle se raffermi outremer. Les produits industriels dominent une nouvelle fois, stimulés par un bond de 18% pour les alliages métalliques (notamment l'or). Les exportations de produits de la forêt s'accroissent, en partie à cause des mises en stocks dans l'éventualité d'une grève sur la côte ouest (évitée à la suite d'un règlement négocié en septembre). Les expéditions de blé s'accroissent de plus de 50% pour atteindre leur niveau le plus élevé en presque deux ans. Les expéditions de produits énergétiques sont gonflées par la hausse du prix du pétrole. Les machines et le matériel poursuivent leur tendance à la hausse et augmentent de 2%, soit autant qu'en juin.

Les importations baissent de presque 5% en juillet, ce qui neutralise les progressions des deux mois précédents. Toutefois, la plus grande partie de cette baisse traduit la diminution de la demande de produits automobiles, en partie à cause du réoutillage de plusieurs usines au Canada. On peut donc s'attendre à une reprise des importations pendant le reste de l'été, à mesure que ces usines rouvrent et commencent à importer les pièces destinées aux assemblages automobiles. Le relâchement de la demande de voitures et de camions traduit la baisse des ventes canadiennes au cours des derniers mois, qui devait se poursuivre en août. Les importations d'autres biens de consommation se replient également, compte tenu de la torpeur des ventes au détail.

Ailleurs, la demande d'importations continue de croître à un rythme vigoureux. Les importations de machines et de matériel, qui en sont de loin la principale composante, augmentent de 1,3%, après une progression de 2% en juin. Cette augmentation est encore plus impressionnante si l'on tient compte d'une chute de 15% de la composante irrégulière de l'aérospatiale. La demande de machines industrielles et de bureau est encore très forte. La tendance à la hausse de la demande industrielle au Canada se reflète aussi dans la sixième progression de suite pour les produits industriels, notamment les métaux. Les importations de produits énergétiques chutent de 25%, alors que la valeur des importations de pétrole brut tombe à son niveau le plus bas depuis février, en dépit de la montée des prix.



### Prices - Commodity boom over?

There were signs that the year-long boom in commodity prices may have been winding down by the end of summer. Raw materials prices posted their first drop of the year, led by lower oil prices. This signals that gasoline prices, the major source of upward pressure on consumer prices in August, should soon moderate. Meanwhile, a strengthening dollar and stable world commodity prices in September should exert additional moderating influences on inflation.

The CPI basket of goods and services cost 0.1% more in August than in July, held in check partly by seasonal declines in food prices. As a result, the year-over-year rate of inflation was steady at 0.2%, as it generally has been since tobacco taxes were cut in February.

Higher gasoline prices led the monthly increase. Gasoline has risen for seven straight months in response to higher crude oil costs on world markets. Largely offsetting the hike in energy prices, grocery costs fell 0.5% as local vegetable crops were harvested. The price for most durable goods, such as cars and furniture and appliances, was stable after July's sharp drop in demand. The cost of services edged up 0.1%, as housing was pushed up by higher charges for mortgage interest and the annual hike in rents in Quebec.

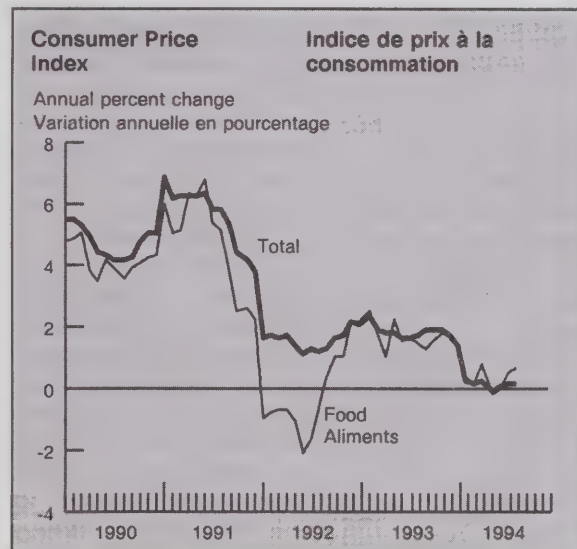
August gave the first indication that the year-long surge in commodity prices may be coming to an end. Pulled down by falling crude oil prices, the raw materials price index fell 1% in August, its first drop of the year. The dip for oil accompanied the collapse of strikes in the oilfields of Nigeria. All told, oil prices fell 7% in the month, but still remained almost one-third above their level at the turn of the year. Rising metals prices, another important factor in the rally for raw materials, also showed signs of moderating. Prices were unchanged in total, capped by rising inventories of nickel, copper, and zinc.

### Prix - Fin du boom pour les marchandises?

On observe des indices selon lesquels la période d'expansion du prix des biens et des services, qui dure depuis une année, pourrait s'être terminée à la fin de l'été. Le prix des matières brutes baisse pour la première fois depuis le début de l'année, entraîné par la diminution du prix du pétrole. Ceci indique que la hausse du prix de l'essence, la principale cause de la pression à la hausse sur les prix à la consommation en août, devrait bientôt se modérer. D'autre part, le raffermissement du dollar et la stabilité des prix mondiaux des marchandises en septembre devraient modérer encore davantage l'inflation.

Le panier de biens et de services de l'IPC coûte 0,1% de plus en août qu'en juillet. Cette modération s'explique en partie par la baisse saisonnière du prix des aliments. Pour cette raison, le taux d'inflation d'une année à l'autre reste donc stable, à 0,2%, comme il l'est depuis la réduction des taxes sur le tabac, en février.

La hausse du prix de l'essence domine l'augmentation mensuelle des prix. Le prix de l'essence a augmenté pendant sept mois consécutifs en raison de la majoration du coût du pétrole brut sur les marchés mondiaux. La hausse du prix de l'énergie est compensée dans une large mesure par la baisse de 0,5% du prix des produits d'épicerie, en raison de la récolte des légumes locaux. Le prix de la plupart des biens durables, comme les voitures et les meubles et articles ménagers, est stable, après la forte baisse de



la demande en juillet. Le coût des services augmente de 0,1%, car le prix du logement est relevé par l'accroissement des intérêts hypothécaires et la hausse annuelle des loyers au Québec.

On observe en août les premiers indices d'un éventuel arrêt de la poussée du prix des marchandises qui dure depuis un an. A cause de la baisse du prix du pétrole brut, l'indice des prix des matières brutes diminue de 1% en août, pour la première fois cette année. La baisse du prix du pétrole survient en même temps que la fin des grèves dans le secteur de l'extraction pétrolière du Nigéria. En fin de compte, le prix du pétrole diminue de 7% au cours du mois, mais reste encore supérieur de presque un tiers à son niveau du début de l'année. La majoration du prix des métaux, un autre facteur important du redressement du cours des matières brutes, semble elle aussi, devoir ralentir. Au total, les prix sont inchangés, freinés par la hausse des stocks de nickel, de cuivre et de zinc.



Vegetable products were the only major component of raw materials to post a significant increase in August. Both coffee and wheat prices surged in response to crop shortfalls overseas (frost damage in Brazil for the former and another disappointing harvest in Russia for the latter). Future prices on commodity markets remained flat in September, largely because of lower agriculture prices. The easing of commodity prices has yet to trickle down to the manufacturing level, where prices rose at a steady annual rate of about 6%. However, prices for exports will be squeezed by the sharp rally of the dollar in September.

### **Financial Markets - Prices firm but demand weakens**

Financial market conditions continued to stabilize in September, with the dollar strengthening, interest rates easing and the stock market rally inching ahead. However, both the money supply and new funds raised by firms continued to weaken.

Short-term interest rates eased again, with the prime down another quarter of a percentage point and mortgages off by almost half a point. Most rates now are down a full point from their peak in early July. The drop in rates accompanied a sharp rally in the Canadian dollar, which jumped more than one cent to 74.5 cents (US) after the Quebec election.

Prices in both stock and bond markets were little changed after a sharp rally in August. In fact, none of the components of the TSE recorded any significant change except for a rally in gold stocks. The tentative nature of the August rebound in prices was reflected in corporate funding. New bond issues were virtually non-existent, while equity raised was the second slowest monthly total in two years, better only than July's lacklustre pace.

The narrowly defined money supply (M1) continued a four-month trend of little overall change. A 1.8% drop in August offset a gain of similar magnitude in July. As a result of the levelling-off of the monthly levels, the year-over-year growth rate has slowed from a peak of 15.7% to 11.5% in the last four months. Consumer demand for credit responded to the summer drop in interest rates, rising 0.8% in July. Personal loans at chartered banks gained another 0.5% in August.

Les produits d'origine végétale sont la seule composante importante des matières brutes dont le prix augmente sensiblement en août. Le prix du café et du blé s'envole en raison des mauvaises récoltes outremer (gel au Brésil, résultats encore décevants en Russie). Les cours à terme sur les marchés restent stables en septembre, principalement à cause de la diminution des prix agricoles. Le relâchement du prix des marchandises n'a pas encore atteint le niveau de la fabrication, dont les prix augmentent au taux annuel soutenu de 6% environ. Par contre, le prix des exportations se trouvera comprimé par la vive reprise du dollar canadien en septembre.

### **Marchés financiers - Fermeté des cours, mais affaiblissement de la demande**

Les marchés financiers continuent de se stabiliser en septembre, tandis que le dollar se raffermi, que les taux d'intérêt se détendent et que la reprise boursière se poursuit lentement. Toutefois, l'offre de monnaie et les nouveaux emprunts des entreprises continuent de se replier.

Les taux d'intérêt à court terme se relâchent une nouvelle fois. Le taux privilégié perd encore un quart de point, et les hypothèques, presque un demi-point. Par rapport à leur sommet du début de juillet, la plupart des taux ont maintenant baissé d'un point. La diminution des taux s'accompagne d'une vive remontée du dollar canadien, qui s'apprécie de plus d'un cent pour passer à 74,5 cents US après l'élection au Québec.

Les cours des marchés boursiers et obligataires restent sans grand changement, après une forte hausse en août. En fait, aucune des composantes de la bourse de Toronto ne varie sensiblement, à l'exception d'une remontée des aurifères. La nature hésitante du redressement des prix en août se répercute sur le financement des sociétés. Les nouvelles émissions d'obligations sont presque nulles, tandis que le montant des capitaux propres empruntés est le deuxième plus bas en deux ans, ne dépassant que celui, peu remarquable, de juillet.

L'offre de monnaie au sens étroit (M1) demeure pour le quatrième mois, sans grand changement. La diminution de 1,8% en août neutralise une progression équivalente en juillet. En raison de la stabilisation des niveaux mensuels, le taux de croissance d'une année à l'autre ralentit et passe d'un sommet de 15,7% à 11,5% au cours des quatre derniers mois. La demande de crédit de consommation réagit à la diminution des taux d'intérêt pendant l'été et augmente de 0,8% en juillet. Les prêts personnels des banques augmentent encore de 0,5% en août.

**Regional economies - Growth remains vigorous in the West but slows in central Canada**

A weakening of manufacturing demand hampered growth in central Canada, with exports following the trend of slowing domestic demand. In the west, however, exports stayed robust and buoyed manufacturing shipments.

Manufacturer's in Ontario saw shipments fall for the first time since February. This was led by lower auto exports as plants closed temporarily for retooling, but machinery exports and consumer demand also played a role. As in Quebec, retail sales fell sharply, while cross-border shopping rose for the first time in four months. Employment growth was steady for business services, however, in line with planned business investment.

All the main indicators of final demand tailed off in Quebec: retail sales slid 3.4% in July, housing starts were down 2,000 units in August to their second lowest level of the year, while export growth ground to a halt. At the same time, municipal employment fell rapidly, another sign of fiscal restraint. As a result of all these forces, manufacturing slowed for the third month in a row, to only 0.1% growth in July.

Contrary to Ontario and Quebec, exports charged ahead in western Canada in July, led by forestry and industrial products. The primary industries benefited from rising commodity prices and a recovery in overseas demand. Shipments of metal products from British Columbia recovered to their highest level since data begin in 1981. In Alberta, manufacturing shipments rose for the eighth straight month, and their largest since April.

**International Economies**

The pace of growth may have slackened in the United States, but the major European economies shifted into higher gear. Household demand in the US remained checked by rising interest rates, although investment spending remained robust. Meanwhile, buoyant export demand across the European Union has sparked sharply higher industrial production. The Japanese economy was subdued by weak consumer demand and slowing exports, as the value of the yen remained high.

**Économie régionale - La conjoncture demeure vigoureuse dans l'Ouest mais s'affaiblit au centre du pays**

La demande manufacturière s'affaiblit au centre du pays alors que les exportations rejoignent la faiblesse croissante de la demande intérieure. Les exportations demeurent fermes cependant dans l'Ouest et continuent de stimuler les livraisons.

En Ontario, les livraisons manufacturières enregistrent une première baisse depuis février. Elle est dominée par les exportations automobiles alors que les usines ferment temporairement, mais s'explique aussi par les exportations de machines et la demande de consommation. Les ventes au détail enregistrent, comme au Québec, une forte baisse, tandis que le magasinage transfrontalier a augmenté pour la première fois en quatre mois. L'emploi demeure soutenu dans les services aux entreprises cependant, de pair avec la croissance prévue de l'investissement des entreprises.

Au Québec, tous les principaux indicateurs de la demande finale donnent des signes de relâchement: glissade des ventes au détail en juillet (-3.4%) et des mises en chantier en août (-2 000) vers leur deuxième plus bas niveau de l'année, alors que la demande à l'exportation s'estompe. La forte baisse de l'emploi dans les administrations municipales est un autre indice d'une faible demande. La demande manufacturière s'atténue pour le troisième mois d'affilée, les livraisons n'augmentant que de 0,1% en juillet.

A l'inverse de l'Ontario et du Québec, les exportations prennent encore de l'élan en juillet dans l'Ouest du pays, entraînées par les produits forestiers et les biens industriels. Les secteurs primaires bénéficient de la hausse des prix et de la demande en provenance d'outremer. En Colombie-Britannique, les livraisons de métaux (de première transformation et de produits de métal) se retrouvent à leur niveau le plus élevé depuis le début de la série en 1981. Pour l'Alberta, il s'agit d'une huitième hausse consécutive des livraisons totales et elle est aussi forte que celle importante d'avril.

**Économies internationales**

Le rythme de la croissance pourrait se relâcher aux États-Unis, mais les économies des principaux pays européens s'accroissent. La demande des ménages aux États-Unis reste contenue par la hausse des taux d'intérêt, même si les dépenses d'investissement demeurent fortes. Par ailleurs, la demande active d'exportations à travers l'Union européenne a entraîné une forte augmentation de la production industrielle. L'économie du Japon est freinée par la faiblesse de la demande des consommateurs et par le ralentissement des exportations, pendant que le yen reste toujours élevé.



Economic growth remained slow but steady in the **United States**. End-of-summer sales sparked a rise in consumer spending, despite higher interest rates. The higher rates, however, continued to depress housing sales and starts. Industrial production strengthened in August, while peak levels of capacity utilization rates augur strengthening investment spending plans. Unemployment and inflation remained virtually flat in the month.

Demand for housing waned further in August, as sales of existing homes fell 1.8%. Sales slipped in three of the past four months, dampened by high mortgage rates. Housing starts rose 2.1% in the month, fuelled by a 28.5% surge in construction of apartments and condominiums. Meanwhile, single-family homes, which account for 80% of residential construction, contracted 2.7% for their sixth monthly decline this year.

Consumer spending rebounded in August, pushing retail sales up 0.8% after stagnating in July. Autos led the gain, partly due to discounting. Sales of new cars gained 1.2% in August, following a 1.6% drop the month before. Excluding cars, retail sales were up 0.7%, after a 0.5% gain in July.

Consumer prices remained in check, as falling clothing prices helped to offset large increases in food and energy. The consumer price index rose 0.3% in August, the same rate as in both July and June. Wholesale prices, however, shot up 0.6%, their largest rise since October 1990. The rise, sparked by higher commodity prices, was led by food, gasoline, automobiles, and tobacco.

Industrial production remained upbeat, gaining 6.7% in August year-over-year. The monthly increase was largely confined to auto plants and capital goods. Orders for durable goods also rose 6%, their biggest rise in nearly two years, after a sharp drop in July. The rebound in orders was led by a turnaround in demand for automobiles and parts following shutdowns for retooling at auto-assembly plants in July.

Capacity utilization in manufacturing, mining and utilities hit 84.7% in August, close to the previous business cycle peak in 1989. According to the Commerce Department, businesses are planning the biggest increase in investment in new plant and equipment in five years. Investment is expected to increase 8.8% to \$638 billion (US) this year.

La croissance de l'économie reste lente, mais soutenue, aux **États-Unis**. Les ventes de fin d'été déclenchent une augmentation des dépenses de consommation, en dépit de la hausse des taux d'intérêt. Ces derniers, toutefois, continuent de peser sur les ventes et les mises en chantier de logements. La production industrielle se raffermi en août, tandis que les taux d'utilisation de la capacité, qui se trouvent à leur maximum, laissent présager un renforcement des projets d'investissements. Le chômage et l'inflation restent essentiellement stables au cours du mois.

La demande de logements s'atténue une nouvelle fois en août, car les ventes de maisons existantes baissent de 1,8%. Les ventes ont baissé pendant trois des quatre derniers mois, freinées en cela par les taux hypothécaires élevés. Les mises en chantier de logements augmentent de 2,1% au cours du mois, alimentées par une hausse de 28,5% de la construction d'appartements et de condominiums. Parallèlement, les maisons unifamiliales, qui comptent pour 80% de la construction résidentielle, se replient de 2,7%, ce qui en fait leur sixième baisse mensuelle de l'année.

La demande des consommateurs se redresse en août, et les ventes au détail s'accroissent ainsi de 0,8%, après avoir stagné en juillet. Les automobiles viennent en tête, en partie à cause des rabais. Les ventes de voitures neuves augmentent de 1,2% en août, après avoir baissé de 1,6% le mois précédent. Sans les voitures, les ventes au détail sont en hausse de 0,7%, comparativement à 0,5% en juillet.

Les prix à la consommation sont maîtrisés, car la diminution du prix des vêtements a contribué à compenser les importantes majorations du prix des aliments et de l'énergie. L'indice des prix à la consommation s'accroît de 0,3% en août, soit autant qu'en juillet et en juin. Par contre, les prix de gros s'envolent de 0,6%, ce qui en fait leur plus forte hausse depuis octobre 1990. Cette poussée, déclenchée par la hausse du prix des marchandises, est dominée par les aliments, l'essence, les automobiles et le tabac.

La production industrielle reste dynamique et augmente de 6,7% en août d'une année sur l'autre. L'augmentation mensuelle se limite principalement aux usines automobiles et aux biens d'équipement. Les commandes de biens durables s'accroissent elles aussi de 6%, ce qui est leur hausse la plus forte en près de deux ans, après une chute en juillet. Le rétablissement des commandes est dominé par le retournement de la demande d'automobiles et de pièces, après le réoutillage des usines d'assemblage en juillet.

L'utilisation de la capacité atteint 84,7% dans la fabrication, les mines et les services publics, ce qui est proche du sommet du cycle précédent, en 1989. Selon le Commerce Department, les entreprises prévoient la plus forte augmentation des investissements en usines et matériel neufs des cinq dernières années. Les investissements devraient croître de 8,8% pour atteindre 638 milliards de dollars US cette année.



The current account deficit widened in July as the imbalance in merchandise trade hit its second highest level on record. The overall deficit rose nearly one quarter to \$11 billion, reflecting weakness in exports, notably in the volatile commercial aircraft sector.

Robust economic growth in the **United Kingdom** spurred a 1.1% rise in GDP in the second quarter of 1994, its fastest pace in six years. Output gained 3.8% over the same period a year ago, led by buoyant export demand and industrial production. Corporate profits reached record levels, while real disposable incomes, dampened by recent tax rises, fell 1.8% for their sharpest quarterly drop in 15 years.

Consumer demand, which had led the recovery, until now, has given way to an export- and industry-driven recovery. A sharp fall in disposable incomes resulted in slower consumer spending in the second quarter, up only 0.2%. Consumers slowed not only spending but also saving. Their savings ratio fell to 9.3% from 11% in the first quarter, the largest quarterly drop in eight years. All of this, of course, reflects an increasing squeeze on incomes.

Corporate profits rose 6.2% in the second quarter and were up a robust 23% from a year earlier. While the gains were widespread, profits were led by the oil and gas sector, up 39% from the first quarter, as new North Sea fields came on stream and oil prices rose. Despite rising profits, however, total investment dipped as public investment projects slowed.

The current account deficit narrowed to its lowest level since 1987, cut in half to 0.7 billion pounds sterling. While exports grew steadily, prompted by the rapid recovery in Europe and other big export markets, imports eased in tune with slowing consumer demand.

The pace of **German** economic recovery quickened in the second quarter of the year, as real GDP in the west grew 1% from the first quarter, and was up 2.3% on a year-over-year basis. While consumer spending slowed, the slack was taken up by strong export demand and a buildup in inventories. The annual inflation rate rose to 3% in August, ending a year long slowdown. Higher prices for coffee and gas pushed the consumer price index up 0.2% in the month.

Le déficit du compte courant augmente en juillet, alors que le déséquilibre du commerce de marchandises atteint son deuxième niveau le plus élevé jamais enregistré. Le déficit total s'accroît de presque un quart pour atteindre 11 milliards de dollars, ce qui traduit la faiblesse des exportations, notamment celles du secteur imprévisible des avions commerciaux.

La robuste croissance économique du **Royaume-Uni** se traduit par une augmentation de 1,1% du PIB au deuxième trimestre de 1994, qui est la plus élevée des six dernières années. La production a progressé de 3,8% par rapport à l'année précédente, entraînée par une demande à l'exportation et une production industrielle soutenues. Les bénéfices des sociétés atteignent des niveaux records, tandis que les revenus réels disponibles, entamés par les récentes majorations d'impôt, baissent de 1,8%, leur diminution la plus forte des quinze dernières années.

La demande des consommateurs, qui dominait la reprise jusqu'à présent, cède la place aux exportations et à l'industrie. La forte diminution des revenus disponibles se traduit par un ralentissement des dépenses des consommateurs au deuxième trimestre, qui n'augmentent que de 0,2%. Les consommateurs réduisent non seulement leurs dépenses, mais aussi leur épargne. Leur ratio de l'épargne tombe, passant de 11% au premier trimestre, à 9,3%. C'est la plus forte baisse trimestrielle en huit ans. Tout ceci traduit, évidemment, un resserrement des revenus.

Les bénéfices des sociétés augmentent de 6,2% au deuxième trimestre et font un bond vigoureux de 23% d'une année sur l'autre. Les progressions sont générales, mais les bénéfices sont dominés par ceux du secteur du pétrole et du gaz naturel, en hausse de 39% par rapport au premier trimestre, alors que de nouveaux gisements en mer du Nord commencent à produire et que les prix du pétrole augmentent. En dépit de la hausse des bénéfices, toutefois, le total des investissements baisse en raison du ralentissement des projets d'investissements publics.

Le déficit du compte courant se réduit pour tomber à son niveau le plus bas depuis 1987; coupé de moitié, il passe à 0,7 milliard de livres sterling. Alors que les exportations progressent vigoureusement, stimulées par la vive reprise en Europe et des autres grands marchés d'exportation, les importations fléchissent, suivant le ralentissement de la demande des consommateurs.

Le rythme de la reprise économique en **Allemagne** s'accélère au deuxième trimestre de l'année, car le PIB réel dans la partie occidentale augmente de 1% par rapport au premier trimestre et de 2,3% d'une année sur l'autre. Pendant que les dépenses de consommation ralentissent, la forte demande à l'exportation et l'accumulation des stocks agissent en sens contraire. Le taux annuel d'inflation augmente et atteint 3% en août, mettant fin à une année de ralentissement. La majoration du prix du café et de l'essence relève de 0,2% l'indice des prix à la consommation au cours du mois.



Consumer demand, dampened by government tax increases, high unemployment and lower wages, rose 0.6%, down from 2.3% growth in the first quarter. Industrial production was upbeat in July, rising 2.2% from June and 7.5% year-over-year. The largest gains occurred in investment goods and raw materials. Capital investment, however, retrenched further, even as industrial capacity utilization rose to its long-term average of 83%.

The recovery in the **French** economy accelerated in the second quarter of the year, as GDP gained 1% following a 0.7% rise in the first three months of 1994. As investment and consumer spending showed their first signs of life since the third quarter of 1993, firms rebuilt stocks. Consumer spending rose 1% after two stagnant quarters, while business investment reversed six months of decline with a similar gain. Exports remained robust, rising another 2.6% in the quarter, while imports grew 2.8%, led by demand for manufactured goods.

Consumer prices were stable in August at an annual rate of 1.7%. A decline in food prices offset a rise for manufactured goods. Unemployment eased slightly in July for the second consecutive month, to a rate of 12.6% from 12.7% in June.

Economic uncertainty continued in **Japan**, as weakness in the economy was evidenced by a 0.4% contraction in GDP in the second quarter of the year. This marks the seventh straight quarter of alternating, nearly offsetting, increases and decreases in GDP. The malaise was widespread, with declines in consumer spending (0.7%), capital investment (2.5%) and net exports. While the overall quarterly data was downbeat, some activities did pick up in July. Better corporate profitability, a jump in new orders and sustained growth in housing starts were high points.

Consumer demand remained feeble, despite a recovery in personal disposable incomes in the last year. Corporate profits, however, have begun to recover, up 7.6% in the quarter for the manufacturing sector, which offset a 3.9% fall in the non-manufacturing sector. Housing starts continued to be upbeat, gaining 5.8% in the year to July, for their fourth successive monthly rise. The recovery has been based on a strong market for condominiums.

La demande des consommateurs, freinée par les hausses d'impôt, le chômage élevé et la baisse des salaires, augmente de 0,6%, comparativement à 2,3% au premier trimestre. La production industrielle est active en juillet et progresse de 2,2% par rapport à juin et de 7,5% d'une année sur l'autre. Les progressions les plus fortes touchent les biens d'équipement et les matières brutes. Par contre, les dépenses d'investissement se replient une nouvelle fois, même si l'utilisation de la capacité industrielle augmente pour atteindre sa moyenne à long terme de 83%.

La reprise de l'économie de la **France** s'accélère au deuxième trimestre de l'année, car le PIB augmente de 1%, après une hausse de 0,7% au premier trimestre de 1994. Comme les investissements et les dépenses de consommation commencent à donner leurs premiers signes de regain depuis le troisième trimestre de 1993, les entreprises reconstituent leurs stocks. Les dépenses de consommation augmentent de 1%, après deux trimestres de stagnation, tandis qu'au chapitre des investissements des entreprises, on enregistre un renversement de situation où six mois de baisses consécutives font place à une augmentation de même grandeur. Les exportations restent vigoureuses et augmentent de 2,6% au cours du trimestre, alors que les importations s'accroissent de 2,8%, entraînées par la demande de produits manufacturés.

Les prix à la consommation sont stables en août, au taux annuel de 1,7%. La diminution du prix des aliments compense la hausse de celui des produits manufacturés. Le chômage baisse légèrement en juillet pour le deuxième mois consécutif et passe de 12,7% en juin à 12,6%.

L'incertitude économique au **Japon** persiste. La faiblesse de l'économie est mise en évidence par la réduction de 0,4% du PIB au deuxième trimestre de l'année. Il s'agit du septième trimestre d'alternances d'augmentations et de diminutions, qui se neutralisent presque, du PIB. Le malaise est général, puisque les dépenses des consommateurs, les dépenses d'investissement et les exportations nettes diminuent (de 0,7% et de 2,5% dans les deux premiers cas). Même si les résultats généraux pour le trimestre sont décevants, certaines activités sont en progression en juillet. L'amélioration de la rentabilité des sociétés, un bond des nouvelles commandes et la croissance soutenue des mises en chantier de logements sont les points forts.

La demande des consommateurs reste faible, en dépit d'une reprise des revenus personnels disponibles au cours de l'année écoulée. Par contre, les bénéfices des sociétés commencent à se redresser et augmentent de 7,6% au cours du trimestre dans le secteur de la fabrication, ce qui devait compenser une diminution de 3,9% dans le cas du secteur hors fabrication. Les mises en chantier de logements restent vigoureuses et augmentent de 5,8% depuis le début de l'année, ce qui en fait leur quatrième augmentation mensuelle consécutive. La reprise repose sur la vigueur du marché des condominiums.

Industrial production eased in July, down 1.7% after a 2.7% jump in June. The Ministry of International Trade and Industry (Miti), however, expects a rebound in manufacturing in August. Production has wavered all year, but Miti believes the general trend for output will strengthen in line with a 17.8% rise in new orders in the year to July, the largest gain in 18 months.

La production industrielle se replie (1,7%) en juillet, après une hausse de 2,7% en juin. Le ministère du Commerce international et de l'Industrie (MITI) prévoit cependant une reprise dans la fabrication en août. La production a fluctué toute l'année, mais Miti considère que la tendance générale de la production se raffermira, compte tenu d'une augmentation de 17,8% des nouvelles commandes depuis le début de l'année, ce qui en fait la plus forte hausse des dix-huit derniers mois.



# Canadians have been making measurable changes in their lifestyles for a cleaner environment!

Householders are remarkably aware of the many steps they can take to reduce the household's impact on the environment. Some of these steps are simple, requiring only a change in a product brand. Others require a greater effort – digging out weeds by hand, rather than using a pesticide on a lawn.

Statistics Canada conducted a national survey of 43,000 households to examine some of these actions. The product of this survey is a publication entitled ***Households and the Environment***.

This 40-page publication includes detailed analysis of socio-economic characteristics related to household environmental practices, and highlights Canadian's efforts to:

- conserve energy and water
- recycle and compost waste
- manage potentially harmful products

The survey asked questions on a wide range of environmental concerns, including usage of:

- recycling services
- composters
- own shopping bags
- programmable thermostats
- energy-saving light bulbs
- low-flow showerheads

...and much more!

This one-of-kind publication highlights such interesting details as:

- 53% of households have access to recycling, and 86% of these households use the services available.
- Nearly 1 in 5 households compost waste.
- 19% of households in Ontario use water filters or purifiers.
- 63% of households with infants use disposable diapers exclusively.

Only with reliable information about the environment can government, business institutions and private citizens respond appropriately.

**Order your copy of *Households and the Environment* (Cat. No. 11-526) today!** At \$23.95 (plus 7% GST) in Canada, US\$28.95 in the United States and US\$33.95 in other countries, this is one reference tool you can't afford to miss.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, call toll-free **1-800-267-6677**, or fax your order to **(613) 951-1584** and use your VISA or MasterCard.

# Les Canadiens soucieux de l'environnement ont modifié concrètement leur mode de vie!

Il est remarquable à quel point les ménages sont au courant des nombreuses mesures qui leur permettent de réduire les répercussions sur l'environnement. Dans certains cas, les mesures sont simples et obligent seulement à changer de marque de produit. Dans d'autres, elles requièrent plus d'effort, comme enlever les mauvaises herbes à la main, plutôt que les éliminer avec un pesticide.

Statistique Canada a examiné certaines de ces mesures au moyen d'une enquête nationale auprès de 43 000 ménages. Les résultats sont présentés dans la publication ***Les ménages et l'environnement***.

Cette publication de 40 pages contient une analyse détaillée des caractéristiques socio-économiques qui se rattachent aux pratiques environnementales des ménages. Elle souligne comment on cherche à :

- conserver l'énergie et l'eau
- réduire les déchets par le recyclage et le compostage
- gérer les produits à risques pour l'environnement

Le questionnaire portait sur un large éventail de préoccupations environnementales, entre autres l'utilisation :

- des services de recyclage
- du compostage
- de ses propres sacs à poubelles

- de thermostats programmables
- d'ampoules fluorescentes compactes
- de pommes de douche à débit réduit
- .... et bien plus!

Au nombre des détails intéressants que vous allez trouver dans cette publication unique :

- 53 % des ménages ont accès à des services de recyclage et 86 % de ces ménages les utilisent.
- 19 % des ménages ontariens font usage d'appareils pour filtrer l'eau.
- Près d'un ménage sur cinq composte ses ordures ménagères.
- 63 % des ménages ayant des enfants en bas âge utilisent des couches jetables exclusivement.

C'est seulement au moyen de données fiables sur l'environnement que les administrations publiques, les entreprises et les particuliers pourront réagir convenablement.

**Commandez aujourd'hui *Les ménages et l'environnement* (n° 11-526 au catalogue)!** Vendu 23,95 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 28,95 \$ US aux États-Unis et 33,95 \$ US dans les autres pays, c'est un outil de référence indispensable.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada de votre région (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également communiquer sans frais au **1-800-267-6677** ou télécopier votre commande au **(613) 951-1584**, et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



# Economic events

# Événements économiques

## ECONOMIC EVENTS IN SEPTEMBER

### CANADA

Ford Motor Co. of Canada Ltd. announced plans to spend \$650 million over three years to expand five engine assembly and engine parts plants in Windsor, Ontario. The expansion is expected to add as many as 900 jobs to the current hourly workforce of 4,100.

About 2,500 members of the Transportation Communications Union will be the majority owners of the Toronto-based Canadian Pacific Express and Transport Ltd., after one of the largest employee buyouts in Canadian history. The current owner, Canadian Pacific Ltd., had announced plans to close the trucking operation if a new owner could not be found. To make the purchase, management committed to raise \$2 million in cash, while workers took benefit cuts and a wage freeze amounting to \$15 million.

Ontario announced a rise in the minimum wage of 15 cents to \$6.85 an hour, effective January 1<sup>st</sup>, 1995.

### WORLD

France unveiled an austerity budget for 1995 which freezes public spending and depends on increased revenues from economic growth and privatization to reduce the budget deficit. As well, indirect taxes will be raised on gas and electricity.

The Japanese government has proposed a tax plan designed to boost economic recovery. The plan, which will be submitted for a vote later this year, involves two parts. First, a \$56 billion one-year tax cut enacted earlier this year would be extended and part of it would be made permanent. Second, to cover the revenue drop, the consumption tax would be raised to 5% from the current 3%, effective April 1997.

France's major commercial banks raised their base lending rates effective September 1<sup>st</sup> for the first time in 20 months, to 7.95% from 7.70%. The move reversed a quarter-point reduction on May 19, which was the latest in a series of cuts that started in 1993.

Britain raised interest rates for the first time in five years on September 12, increasing the key lending rate by a half-percentage point to 5.75%.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN SEPTEMBRE

### CANADA

Ford Motor Co. of Canada annonce son intention de dépenser 650 millions de dollars en trois ans pour agrandir cinq usines d'assemblage et de pièces de moteur à Windsor (Ontario). Ce programme devrait ajouter jusqu'à 900 emplois aux effectifs actuels payés à l'heure de 4 100.

Quelque 2 500 membres du Syndicat des transports-communication seront les propriétaires majoritaires de Canadian Pacific Express and Transport Ltd. de Toronto, à la suite d'un des plus importants rachats d'une entreprise par ses employés de l'histoire du Canada. Le propriétaire actuel, Canadien Pacifique, avait annoncé son intention de fermer son entreprise de transport routier si on ne trouvait pas un nouveau propriétaire. Pour cette transaction, l'administration s'était engagée à obtenir 2 millions de dollars en espèces, tandis que les travailleurs acceptaient une réduction de leurs avantages sociaux et un blocage des salaires d'un montant de 15 millions de dollars.

L'Ontario annonce une augmentation du salaire minimum de 15 cents à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1995, qui le portera à 6,85 \$ l'heure.

### MONDE

La France dévoile un budget d'austérité pour 1995. Les dépenses publiques sont bloquées et le gouvernement compte sur la hausse des recettes au titre de la croissance économique et de la privatisation pour réduire le déficit budgétaire. Les impôts indirects sur l'essence et l'électricité sont eux aussi relevés.

Le gouvernement japonais propose un plan fiscal destiné à soutenir la reprise économique. Ce plan, qui sera soumis à un vote plus tard cette année, est à deux volets. D'abord, une réduction d'impôt de 56 milliards de dollars, qui était prévue pour un an, sera prolongée, et une partie deviendra permanente. Deuxièmement, pour compenser la perte de recettes, la taxe à la consommation passera de 3% actuellement à 5% en avril 1997.

Les principales banques commerciales de la France relèvent leurs taux directeurs à compter du 1<sup>er</sup> septembre pour la première fois en vingt mois, ce qui le porte de 7,70% à 7,95%. Cette décision efface la diminution d'un quart de point du 19 mai, qui était la dernière d'une série remontant à 1993.

Le 12 septembre, l'Angleterre relève les taux d'intérêt pour la première fois en cinq ans. Le taux directeur augmente d'un demi-point, à 5,75%.



# DATABASES FOR ENVIRONMENTAL ANALYSIS

Government of Canada

**D**atabases for *Environmental Analysis* is your guide to sources of information on Canada's environment. No matter what topic you're researching, *Databases for Environmental Analysis* will point you in the right direction.

This valuable sourcebook is the product of a joint venture between Statistics Canada and Environment Canada. It contains descriptions of more than 370 databases to guide your research.

## Looking for data on...

- ...agriculture and the environment?
- ...urban air quality?
- ...manufacturers of environmental products?
- ...contaminants in fish and seabirds?

*Databases for Environmental Analysis* has all federal government sources listed in one, easy-to-use publication! The databases are listed by government departments, including:

- Environment Canada
- Fisheries and Oceans
- Statistics Canada
- Forestry Canada
- Industry, Science and Technology Canada

...and many more!

For further convenience, this publication comes with a diskette, so finding the database which has the information you're looking for is as easy as typing in a "key word".

Don't commit any more time to hunting down data sources, order *Databases for Environmental Analysis* today!

*Databases for Environmental Analysis: Government of Canada* (Cat. no. 11-527E) is \$55.00 in Canada, US \$66.00 in the United States, and US \$77.00 in other countries.

To order write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6. Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

For faster ordering, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA, MasterCard or Purchase Order number.

# BASES DE DONNÉES POUR L'ANALYSE ENVIRONNEMENTALE

gouvernement du Canada

**B**ases de données pour l'analyse environnementale est un guide des sources de renseignements sur l'environnement canadien. Quel que soit le sujet de vos travaux, *Bases de données pour l'analyse environnementale* vous indiquera dans quelle direction orienter vos recherches.

Ce livre de référence est le résultat d'une collaboration entre Statistique Canada et Environnement Canada. Il renferme une description de plus de 370 bases de données qui pourront servir à vos recherches.

## Vous cherchez des données sur...

...l'agriculture et l'environnement? ...la qualité de l'air dans les villes? ...les fabricants de produits environnementaux?...les contaminants dans les poissons et les oiseaux de mer?

*Bases de données pour l'analyse environnementale* regroupe toutes les sources de l'administration fédérale en une seule publication facile à consulter!

La liste des bases de données est dressée en fonction des ministères et organismes publics :

- Environnement Canada
- Pêches et Océans
- Statistique Canada
- Forêts Canada
- Industrie, Sciences et Technologie Canada

...et de nombreux autres!

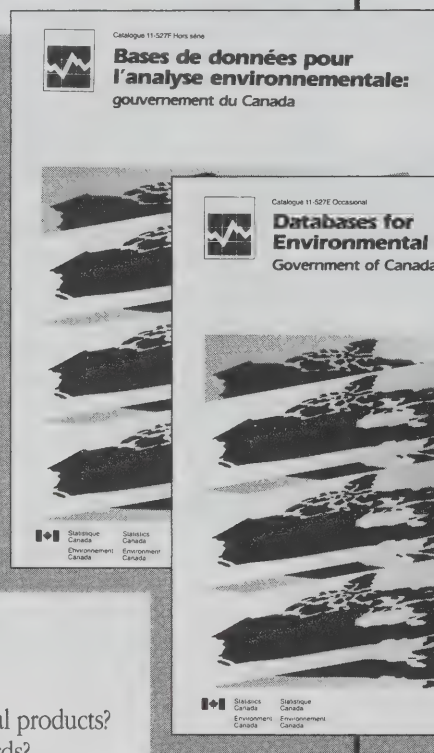
Pour faciliter encore plus la consultation, une disquette est fournie avec la publication. Trouver la base de données qui renferme les renseignements que vous cherchez devient alors un jeu d'enfant : il n'y a plus qu'à taper les «mots clés».

Ne perdez plus votre temps à chercher des sources de données : commandez dès aujourd'hui *Bases de données pour l'analyse environnementale*.

*Bases de données pour l'analyse environnementale : gouvernement du Canada* (n° 11-527F au catalogue) est vendu 55 \$ au Canada, 66 \$ US aux États-Unis et 77 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, ou communiquez avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous (la liste de ces centres figure dans la présente publication).

Pour commander plus rapidement, commandez par télécopieur à (613) 951-1584, ou encore téléphonez au numéro sans frais 1-800-267-6677 et donnez votre numéro de bon de commande ou utilisez votre carte VISA ou MasterCard.



## Leaders and Laggards: Quality management in Canadian manufacturing

by Jill Watson\*

Falling trade barriers and slumping demand have resulted in a period of restructuring for Canada's manufacturing sector. In this time of change, when everything from shop-floor technologies to relations with customers is being overhauled, effective management is increasingly important. Growing numbers of Canadian managers are turning to a set of non-traditional, quality management practices that promise improved performance in domestic and international markets alike.

Quality management (QM) aims to find out precisely what customers need and to deliver it to them with maximum efficiency and economy. What is striking about the work practices comprising a QM approach is their focus on the human rather than the technological or financial aspects of production. This focus makes QM relatively inexpensive to implement and adaptable to a wide range of business settings.

Yet, despite the inherent accessibility and adaptability of this managerial approach, definite QM leaders and laggards exist. Results of our first survey of QM adoption by Canadian producers show substantial differences between manufacturing industries. This article examines possible explanations for this variation in QM adoption rates by exploring the following questions:

- How are plant size and QM adoption related?
- What relationship exists between industry rates of QM adoption, labour productivity and capital-intensity?
- Are the industries reporting high rates of advanced technology use the same industries making extensive use of QM?

\* Research economist; this survey was funded by Industry Canada; for more detail, call (613) 951-3640.

## Les chefs de file et les traînants : La gestion de la qualité dans le secteur canadien de la fabrication

par Jill Watson\*

La disparition des barrières commerciales et la chute de la demande se sont traduites par une période de restructuration pour le secteur canadien de la fabrication. Au cours de cette période de changement, lorsque tout, qu'il s'agisse de technologies d'atelier ou des relations avec le client, fait l'objet d'une refonte, la gestion efficace prend une importance croissante. De plus en plus de gestionnaires canadiens font appel à un ensemble de pratiques de gestion de la qualité non traditionnelles qui promettent une amélioration de la performance sur les marchés intérieurs et internationaux.

La gestion de la qualité (GQ) cherche précisément à trouver ce que les consommateurs désirent et à le livrer avec l'efficacité et l'économie maximales. Une caractéristique frappante des pratiques de travail qui utilisent l'approche GQ, c'est l'importance qu'elles accordent à l'aspect humain, plutôt qu'à l'aspect technologique ou financier, de la production. La GQ devient ainsi relativement économique à mettre en place et à être adaptée à un vaste éventail de situations commerciales.

Cependant, en dépit de l'accessibilité et de l'adaptabilité intrinsèques de cette nouvelle approche, il existe indiscutablement des chefs de file et des traînants. Les résultats de notre première enquête sur l'adoption de la GQ par les producteurs canadiens fait ressortir des différences appréciables entre les branches de la fabrication. On examine dans cet article les causes possibles de cet écart dans les taux d'adoption de la GQ, en répondant aux questions suivantes :

- Comment la taille des usines et l'adoption de la GQ sont-elles reliées?
- Quelle relation existe-t-il entre les taux d'adoption de la GQ par les industries, la productivité du travail et l'intensité du capital?
- Les industries qui déclarent des taux élevés d'utilisation de technologies de pointe sont-elles les mêmes qui utilisent de façon intensive la GQ?

\* Économiste ; cette enquête était financée par Industrie Canada ; pour plus de détails, signalez le (613) 951-3640.



- Is QM more prevalent in industries relying heavily on export markets?
- How are import competition and QM use related?

### What is QM and how is it measured?

Quality management's ultimate objective of improved customer satisfaction is shared by many competitive strategies. Unlike other competitive strategies, however, QM works toward this goal by reforming the culture of a workplace rather than its hardware. The relatively "soft" nature of QM makes it difficult to measure; unlike research and development, for instance, the extent of QM use cannot be gauged in terms of dollars and cents because its most essential components are intangibles. It is, however, generally agreed that this managerial approach is comprised of a set of identifiable work practices.

The QM survey gathered information about the use of a variety of work practices commonly associated with quality management initiatives. This study defines QM as a set of 19 such practices, which together represent the essentials of a comprehensive strategy for improved customer satisfaction. Each practice belongs to one of the following four categories (see Appendix, *Definition of Quality Work Practices*).

Practices in the "customer focus" group, which recognize the increasing importance of customer satisfaction, are designed to improve managers' understanding of who their customers are and what they want. This information is an important input to the other three practice categories, which focus on developing ways of better meeting these demands.

The second practice category, "employee involvement", is designed to provide workers with the skills and authority to develop improved work methods, and to monitor employee satisfaction. These practices stem from the basic QM principle that employees are customers too and that satisfying their needs is an essential first step to meeting the demands of external customers.

"Process improvement" practices focus on measuring and analysing all company functions, from bookkeeping through to production. Employees, drawn from various levels and departments, work together to reduce overlap and simplify the work process on an organization-wide scale.

- La GQ domine-t-elle plus dans les industries qui dépendent beaucoup des marchés à l'exportation?
- Quel est le lien qui existe entre la concurrence des importations et l'utilisation de la GQ?

### Qu'est-ce que la GQ et comment la mesure-t-on?

L'objectif ultime de la gestion de la qualité, qui est l'amélioration de la satisfaction du consommateur, se retrouve aussi dans un grand nombre de stratégies concurrentes. Contrairement à ces dernières, cependant, la GQ travaille vers cet objectif en reformant la culture du travail plutôt que son matériel. La nature relativement «souple» de la GQ fait qu'il est difficile de la mesurer. Contrairement à la recherche et au développement, par exemple, il n'est pas possible d'évaluer l'ampleur de l'utilisation de la GQ en termes monétaires, parce que ses composantes essentielles sont immatérielles. On convient, cependant, en général que cette approche de gestion comprend un ensemble de pratiques de travail identifiables.

L'enquête sur la GQ a recueilli des renseignements sur l'utilisation de diverses pratiques de travail qui sont habituellement associées aux initiatives de gestion de la qualité. On définit dans cette étude la GQ comme un ensemble de 19 pratiques de ce genre, qui, prises ensemble, constituent le fondement d'une stratégie exhaustive d'amélioration de la satisfaction du consommateur. Chaque pratique appartient à l'une des quatre catégories ci-dessous (voir l'annexe : Définition des pratiques de travail de qualité).

Les pratiques du groupe du «ciblage de la clientèle», qui prennent en compte l'importance croissante de la satisfaction du consommateur, sont destinées à améliorer la compréhension qu'ont les gestionnaires de l'identité de leurs clients et de ce qu'ils désirent. Ces renseignements jouent un rôle important dans les trois autres catégories de pratiques, qui visent principalement le développement de moyens pour mieux répondre à ces exigences.

La deuxième catégorie, celle de la «participation des employés», fournit aux travailleurs les qualifications et l'autorité pour développer des méthodes de travail améliorées, et permet aussi de suivre la satisfaction des employés. Ces pratiques émanent du principe fondamental de la GQ selon lequel les employés sont aussi des clients et que la satisfaction de leurs besoins est une première étape essentielle pour répondre aux exigences des clients extérieurs.

Les pratiques touchant «l'amélioration des processus» se concentrent sur la mesure et l'analyse de toutes les fonctions de la compagnie, de la comptabilité à la production. Les employés, à différents niveaux et dans différents services, travaillent ensemble pour réduire les chevauchements et simplifier le processus de travail à l'échelle de l'organisation.

Finally, work practices in the "leadership" category lend valuable guidance and support to the quality initiative. QM involves everyone in a set of non-traditional relationships and activities. It spreads the responsibility for quality both vertically through the employee hierarchy and horizontally across internal departments, suppliers and distributors. Leadership practices are needed to motivate, integrate and channel these efforts to the common end of satisfying customers.

### Identifying the quality leaders and laggards

The quality management field is very uneven, with some managers showing a much stronger affinity for these practices than others. A typical manufacturer uses about nine of the 19 practices, and 62% of plants are found close to this average, using between five and 14 practices. At the extremes are about one in five Canadian producers who either use more than 14 or fewer than five practices. These are the QM leaders and laggards, respectively. The leaders use between 15 and 19 practices, indicating clearly their acceptance of quality management as a competitive strategy. The laggards, on the other hand, may be new to QM, or they may be unaware or unconvinced of its usefulness.

The question is whether there is any systematic variation in QM adoption. Are the leaders and laggards identified above represented in all industries, or are they concentrated disproportionately in certain industries? If, indeed, QM is adaptable to all business settings and pressures for its use are constant across industries, then QM adoption rates should be about the same in each industry as in the overall population.

### Industry differences in QM adoption rates

To identify leading and lagging industries, a cluster analysis was performed to group industries that use QM to a similar degree. Industry groups were formed according to the percentage of plants using each of the identified QM practices. The analysis yields three distinct industry clusters: high; medium; and low-use. In Table 1, the industries are presented in descending order of the percentage of the 19 practices used in a typical plant -- paper and allied being the highest of the high-use group, and textiles the lowest in the low-use group.

Enfin, les pratiques de la catégorie du «leadership» offrent des conseils précieux et un soutien à l'initiative de la qualité. La GQ fait intervenir la participation de tous à un ensemble de relations et d'activités non traditionnelles. Elle étend la responsabilité de la qualité à la fois verticalement, par la hiérarchie, et horizontalement, à travers les services internes, les fournisseurs et les distributeurs. Les pratiques de leadership sont nécessaires à la motivation, à l'intégration et à l'acheminement de ces efforts vers un but commun : la satisfaction du client.

### L'identification des chefs de file et des traînants

Le domaine de la gestion de la qualité est très inégal. Certains gestionnaires ont une affinité beaucoup plus grande pour ces pratiques que d'autres. En règle générale, un fabricant va employer environ neuf des 19 pratiques en cause, et 62 % des usines se situent près de cette moyenne, utilisant entre cinq et 14 pratiques. Aux deux extrêmes, on observe qu'un producteur canadien sur cinq environ utilise plus de 14 ou moins de 5 pratiques. Il s'agit ici des chefs de file et des traînants. Les chefs de file utilisent entre 15 et 19 pratiques, ce qui montre clairement qu'ils acceptent la gestion de la qualité comme une stratégie compétitive. Les traînants, par contre, peuvent être de nouveaux venus à la GQ, ou encore, peuvent ignorer son utilité, ou ne pas en être convaincus.

La question qui se pose est de savoir s'il y a des variations systématiques dans l'adoption de la GQ. Les chefs de file et les traînants identifiés ci-dessus existent-ils dans toutes les industries, ou se concentrent-ils de façon disproportionnée dans certaines d'entre elles? Si, effectivement, la GQ est adaptable à tous les milieux d'entreprises et si les pressions pour son utilisation sont constantes dans les diverses industries, alors les taux d'adoption devraient être en gros les mêmes pour chaque industrie et dans l'ensemble de la population.

### Différences entre industries des taux d'adoption de la GQ

Afin d'identifier les industries qui sont les chefs de file et les traînants, on a effectué une analyse par grappes pour regrouper les branches qui utilisent la GQ à un degré semblable. Ces groupes ont été définis selon le pourcentage des usines qui utilisent chacune des pratiques GQ identifiées. L'analyse aboutit à trois grappes distinctes : à intensité élevée, à intensité moyenne et à intensité faible. Au tableau 1, les industries sont classées par ordre décroissant du pourcentage des 19 pratiques utilisées dans une usine type. L'industrie des papiers et des produits connexes se trouve au sommet du groupe à utilisation élevée, et celle des textiles est la dernière dans le groupe à utilisation faible.



Table 1

**Distribution of manufacturing industries according to intensity of QM use, 1993**

High-use industries
Utilisation élevée
Paper and allied – Papier et produits connexes
Primary metals – Première transformation des métaux
Rubber and plastic – Caoutchouc et matières plastiques
Refined petroleum – Pétrole raffiné
Beverage – Boissons
Chemicals – Produits chimiques
Transportation equipment – Matériel de transport

Tableau 1

**Répartition des branches du secteur de la fabrication selon l'intensité de la GQ, 1993**

Medium-use industries	Low-use industries
Utilisation moyenne	Utilisation faible
Electrical and electronic – Produits électriques et électroniques	Printing and publishing – Impression et édition
Food – Aliments	Furniture and fixtures – Meubles et articles ménagers
Machinery – Machines	Wood – Bois
Non-metallic minerals – Minéraux non métalliques	Clothing – Vêtements
Primary textiles – Produits textiles de première transformation	Textiles – Textiles
Other manufacturing* – Autre, fabrication*	
Fabricated metal – Fabrication de produits en métal	

**Source:** Quality Management Survey – Enquête sur la gestion de la qualité

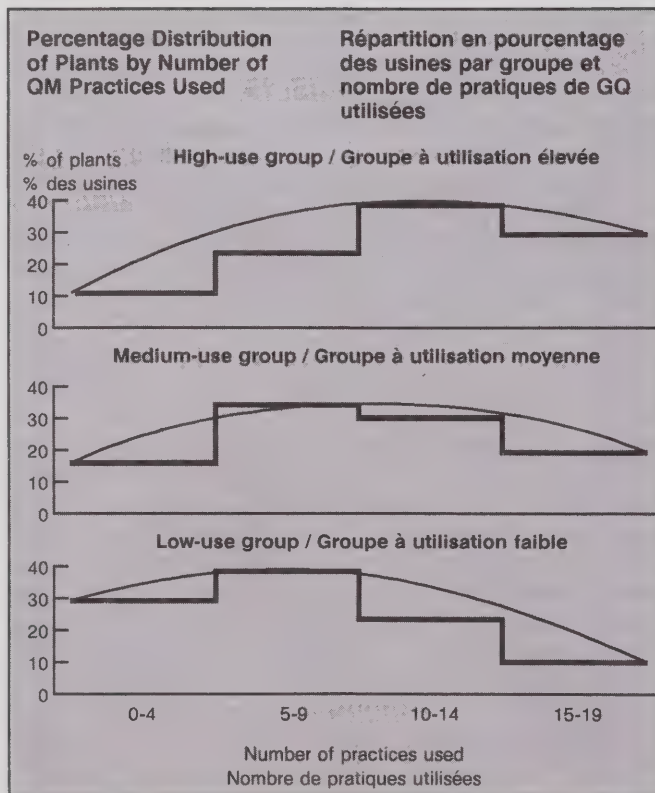
\* Other manufacturing includes: tobacco, leather and other manufacturing industries. – Tabac, cuir et autres branches de la fabrication.

**Variation in QM use by industry group**

How do the individual establishments identified earlier as leaders and laggards relate to the industry clusters? Each industry group is made-up of a mix of user types, but of course leaders are more dominant in the high-use than the low-use industries (see Chart 1). A full two-thirds of plants in the high-use sectors use 10 or more practices, compared with half of the plants in medium-use sectors and one-third of those in low-use industries.

Chart 1

Graphique 1

**Variation de l'utilisation de la GQ par groupe d'industries**

Comment les établissements identifiés plus haut comme chefs de file et traînants se rattachent-ils aux grappes d'industries? Chaque groupe d'industries se compose de différents types d'utilisateurs, mais les chefs de file dominant naturellement plus dans les industries à utilisation élevée que dans celles à utilisation faible (voir le graphique 1). Les deux tiers des usines des secteurs à utilisation élevée emploient 10 pratiques ou plus, comparativement à la moitié des usines dans le cas des secteurs à utilisation moyennée et à un tiers dans celles à utilisation faible.

The greater use of QM by high-use industries extends to each of the four practice categories: customer focus; employee involvement; process improvement; and leadership (Table 2). This indicates that high-use industries have become leaders by concentrating on all four practice areas rather than specializing in one or two.

Table 2

**Percentage of QM practices used, by type of practice and industry group, 1993**

	All industries	Low-use industries	Medium-use industries	High-use industries
	Toutes les industries	Industries à utilisation basse	Industries à utilisation moyenne	Industries à utilisation élevée
	%			
All types – Tous les types	49	40	50	59
Customer focus – Ciblage de la clientèle	47	41	46	56
Employee involvement – Participation des employés	43	36	43	51
Process improvement – Amélioration des processus	55	43	58	65
Leadership – Leadership	48	37	49	59

**Source:** Quality Management Survey. – Enquête sur la gestion de la qualité.

However, industry differences in QM use do not apply equally to all four practice categories. Low-use industries place relatively more emphasis on employee involvement and customer focus practices than the high-use industries. The spread between the high- and low-use clusters is greater in the areas of process improvement and leadership (both 22 percentage points) than customer focus and employee involvement (both 15 percentage points).

The results suggest that, in spite of the adaptability of QM techniques, industry-specific factors influence both the structure and extent of QM initiatives. Manufacturing is comprised of many industries, each with its own plant, production and market characteristics. Explored below are a number of factors varying along industry lines that may explain differences between clusters in their use of QM.

L'utilisation accrue de la GQ dans les industries à utilisation élevée touche les quatre catégories de pratiques: ciblage de la clientèle, participation des employés, amélioration des processus et leadership (tableau 2). Ceci montre que les industries à utilisation élevée sont devenues des chefs de file parce qu'elles sont rattachées aux quatre catégories, au lieu de se spécialiser dans une ou deux.

Tableau 2

**Pourcentage des pratiques de GQ utilisées, selon le type de pratique et le groupe d'industries, 1993**

Toutefois, les différences dans la GQ selon les industries ne se retrouvent pas de façon égale dans les quatre catégories utilisées. Les industries à utilisation faible insistent relativement plus sur la participation des employés et le ciblage de la clientèle que les industries à utilisation élevée. L'écart entre les grappes à utilisation élevée et à utilisation faible dans les domaines de l'amélioration des processus et du leadership (22 points dans les deux cas) est plus grand que pour les catégories du ciblage de la clientèle et de la participation des employés (15 points dans les deux cas).

Ceci pourrait signifier que, en dépit de l'adaptabilité des techniques de GQ, les facteurs propres aux industries influencent à la fois la structure et l'ampleur des initiatives de GQ. Le secteur de la fabrication se compose de nombreuses industries dont les usines, la production et le marché possèdent leurs caractéristiques propres. On examine ci-dessous un certain nombre de facteurs qui fluctuent selon les caractéristiques des industries et qui peuvent expliquer les différences dans l'utilisation de la GQ observées entre les différentes grappes.



## Size influences the use of QM

Large plants are more likely to use QM practices than their smaller counterparts. The QM survey distinguishes between small (20 to 199 employees) and large (200 or more employees) plants, allowing the impact of size on QM use to be examined directly (see Table 3). A typical small plant uses just under half (47%) of the 19 management practices, while large plants use, on average, almost two-thirds (65%). Size also influences the structure of QM initiatives. While large plants use more practices than small in all four practice categories, the difference is especially pronounced in the leadership category (25 percentage points).

## La taille influence l'utilisation de la GQ

Les grandes usines auront tendance à utiliser davantage des pratiques de GQ que les usines plus petites. L'enquête sur la GQ fait la distinction entre les petites usines (20-199 employés) et les grandes usines (200 employés et plus), ce qui permet d'étudier directement l'impact de la taille sur la GQ (voir le tableau 3). Une petite usine en règle générale emploie un peu moins de la moitié (47 %) des 19 pratiques de gestion, tandis que les grandes usines en utilisent, en moyenne, presque les deux tiers, soit 65 %. La taille influence également la structure des initiatives de GQ. Alors que les grandes usines utilisent plus de pratiques que les petites pour les quatre catégories examinées, la différence est particulièrement notable dans celle du leadership (25 points de pourcentage).

Table 3

## Incidence of QM, by plant size and industry group

Tableau 3

## Incidence de la GQ selon la taille de l'usine et le groupe d'industries

	All plants Toutes usines	Small Petites	Large Grandes
All industries – Toutes les industries	49	47	65
High-use industries – Industries à utilisation élevée	59	56	70
Medium-use industries – Industries à utilisation moyenne	50	48	66
Low-use industries – Industries à utilisation faible	40	39	56

Source: Quality Management Survey. – Enquête sur la gestion de la qualité.

The influence of plant size on QM use is not surprising. Large plants, by definition, have greater human and capital resources, leaving them in a better position to adopt QM. The survey shows that large plants are more likely to use magazine articles, courses, management meetings, and consultants to obtain QM information than are small plants.

Size also influences the need for QM strategies: large plants place relatively more emphasis on leadership practices because they simply have more resources to coordinate.

Given the strong relationship between size and QM use, it is important to consider the size distribution of plants within the three industry groups, as this may explain some of the observed variation in QM adoption by industry. In terms of both the value of output and the number of

L'influence de la taille de l'usine sur la GQ n'est pas surprenante. Par définition, les grandes usines disposent de plus de ressources humaines et matérielles, ce qui les place dans une meilleure position pour adopter la GQ. L'enquête révèle que les grandes usines vont probablement utiliser davantage des articles de revues spécialisées, des cours, des réunions de cadres et des services d'experts-conseils pour recueillir de l'information sur la GQ que les petites.

La taille influence également le besoin de stratégies de GQ. Les grandes usines insistent relativement plus sur les pratiques de leadership, parce qu'elles ont tout simplement plus de ressources pour coordonner.

Compte tenu de la forte relation qui existe entre la taille et l'utilisation de la GQ, il est important d'étudier la distribution par taille des usines à l'intérieur des trois groupes d'industries, puisqu'on pourrait ainsi expliquer une partie des variations observées dans l'adoption de la GQ par industrie. Du point de vue à la fois de la valeur

production workers, establishments in the high-use industries tend to be larger than those in the medium- and low-use groups (Table 4). Thus, the high-use industry group includes more large plants which are relatively intensive QM users.

de la production et du nombre de travailleurs de la production, les établissements dans les industries à utilisation élevée ont tendance à être plus grands que ceux des groupes à utilisation moyenne et faible (tableau 4). Par conséquent, le groupe à utilisation élevée comprend davantage de grandes usines qui sont des utilisateurs relativement intensifs de la GQ.

Table 4

#### Selected plant and production characteristics for industry groups, 1991

Tableau 4

#### Certaines caractéristiques des usines et de la production pour les groupes d'industries, 1991

	Low-use industries Industries à utilisation faible	Medium-use industries Industries à utilisation moyenne	High-use industries Industries à utilisation élevée
<b>Size – Taille</b>			
Production workers per establishment – Travailleurs de la production par établissement	24	30	78
Shipments per establishment (\$000s) – Expéditions par établissement (milliers \$)	3,011	5,705	24,786
<b>Labour productivity (\$000s) – Productivité du travail (milliers \$)</b>			
Shipments per production worker – Expéditions par travailleur de la production	126	188	318
Value added per production worker – Valeur ajoutée par travailleur de la production	63	81	112
<b>Capital intensity (\$000s) – Intensité de capital (milliers \$)</b>			
Gross capital stock per establishment – Stock de capital brut par établissement	1.5	2.2	30.6

Source: Survey of Manufacturers. – Enquête sur les industries manufacturières.

However, plant size alone does not account for differences between industry groups in rates of QM use (Table 3). Since a typical small plant in the high-use group uses more practices than the same sized plant in the medium- and low-use groups, respectively, the implication is that industry characteristics other than plant size also play a part in the adoption of QM practices.

#### Labour productivity, capital intensity and QM adoption go hand in hand

The industry groups also show distinct differences in the areas of labour productivity and capital intensity. The high-use group outperforms the others on both of these criteria. In 1991, for instance, a production worker in the high-use industries typically produced \$318,000 worth of manufacturing shipments - 1.7 and 2.5

Cependant, la taille des usines n'est pas la seule cause des différences dans les taux d'utilisation de la GQ que l'on observe entre les groupes d'industries (tableau 3). Comme, en règle générale, une petite usine dans le groupe à utilisation élevée utilise davantage de pratiques que l'usine de même taille dans les groupes à utilisation moyenne et faible, on peut en conclure que les caractéristiques des industries autres que la taille de l'usine jouent également un rôle dans l'adoption des pratiques de GQ.

#### Productivité du travail, intensité du capital et adoption de la GQ vont ensemble

Les groupes d'industries se distinguent également entre eux dans les domaines de la productivité du travail et de l'intensité du capital. Le groupe à utilisation élevée obtient de meilleurs résultats que les autres dans ces deux cas. En 1991, par exemple, un travailleur de la production dans les industries à utilisation élevée produisait en règle générale 318 000 \$ d'expéditions de



times more than his counterparts in the medium- and low-use industry groups, respectively (Table 4). This does not necessarily imply that higher productivity is a result of QM: these industries are substantially more capital-intensive than the other two groups. A typical plant in the high-use group houses about 15 times the value of capital stock found in a medium- or low-use plant.

The differences in labour productivity and capital intensity reflect the type of product manufactured and the extent to which it lends itself to automation. Production systems consisting of simple, repetitive tasks are found in high-use industries such as refined petroleum, beverages and chemicals. These systems are more readily mechanized than those where product variability is high, such as in the low-use clothing and furniture and fixtures industries.

However, there is nothing inherent in QM practices that should make them more adaptable to capital intensive industries with high labour productivity. The question remains, why is there a positive relationship between QM adoption and these two variables?

### **Advanced technology adoption affects QM use**

A possible explanation is the extent of advanced technology use. While QM is a strategy that can be applied anywhere, advanced technologies are particularly suited to the capital-intensive production systems that characterize the high-use industries for two reasons.

First, both strategies are rooted in the drive for improved quality and responsiveness to customers. They share the objective of increasing producers' speed and flexibility in responding to rapidly changing customer demands. Second, the two competitive strategies are complementary in that they work toward this common goal by reforming different aspects of the production system. Advanced technologies impact on the physical side of production, while QM initiatives work on the human dimension of production, helping create an environment receptive to technological change.

In fact, with the increasing complexity of production technologies and the attendant demands on workers' skills, this combination of strategies is often a necessity. Quality practices such as employee training, problem solving teams, recognition and reward systems, management

la fabrication, soit respectivement 1,7 fois et 2,5 fois plus que ses collègues des groupes à utilisation moyenne et faible (tableau 4). Cela ne signifie pas nécessairement que la GQ se traduit par une augmentation de la productivité. Ces industries ont une intensité de capital sensiblement plus grande que les deux autres groupes. Une usine type dans le groupe à utilisation élevée contient environ 15 fois la valeur du stock de capital que l'on trouve dans une usine à utilisation moyenne ou faible.

Les différences dans la productivité du travail et l'intensité du capital reflètent le type de produit fabriqué et la mesure dans laquelle il se prête à l'automatisation. Les systèmes de production consistant en tâches simples et répétitives se trouvent dans des industries à utilisation élevée telles que celles du pétrole raffiné, des boissons et des produits chimiques. Ces systèmes sont plus facilement mécanisés que ceux pour lesquels la variabilité des produits est élevée, comme dans les industries, à utilisation faible, des vêtements et des meubles et articles d'ameublement.

Toutefois, rien dans les pratiques de GQ ne les rend plus adaptables aux industries à intensité de capital (ayant une productivité du travail élevée). La question qui demeure alors est de savoir pourquoi il existe une relation positive entre l'adoption de la GQ et ces deux variables.

### **L'adoption de technologies de pointe se répercute sur l'utilisation de la GQ**

Une explication possible serait l'ampleur de l'utilisation de technologies de pointe. Alors que la GQ est une stratégie qui peut être utilisée partout, les technologies de pointe conviennent particulièrement bien aux systèmes de production à intensité de capital qui sont propres aux industries à utilisation élevée pour deux raisons.

D'abord, les deux stratégies sont inhérentes au désir d'améliorer la qualité et la sensibilité au consommateur. Elles ont en commun l'objectif d'accroître la rapidité et la souplesse des producteurs pour répondre aux exigences des consommateurs en évolution rapide. Ensuite, les deux stratégies concurrentielles sont complémentaires, en ce sens qu'elles visent un même objectif commun par la réforme de différents aspects du système de production. Les technologies de pointe se répercutent sur l'aspect physique de la production, alors que les initiatives de GQ s'attachent à la dimension humaine de la production, ce qui aide à créer un environnement propice aux changements technologiques.

En fait, devant la complexité croissante des technologies de production et des exigences connexes touchant les qualifications des travailleurs, cette combinaison de stratégies devient souvent une nécessité. Les pratiques de qualité telles que la formation des employés, les équipes de résolution de problèmes,

involvement, and so on, help to ease the transition to a more technology-intensive work place. Increasingly it is recognized that realizing the potential of advanced technologies hinges on managers providing workers with skills and leadership support (Gertler, 1994)\*.

As might be expected, a very close correspondence exists between industries making intensive use of advanced process technologies and quality management practices. Table 5 shows the close rank-ordering of industries in terms of the percentage of establishments using at least five advanced process technologies and the average number of quality management practices used.

les systèmes de récompenses, la participation des cadres, etc., contribuent à faciliter la transition vers un lieu de travail à intensité de technologie plus grande. De plus en plus, on reconnaît que la réalisation du potentiel des technologies de pointe repose sur la fourniture par les cadres aux travailleurs des qualifications et du soutien de leadership (Gertler, 1994)\*.

Comme on pouvait s'y attendre, il existe une relation très étroite entre les branches qui utilisent de façon intensive les technologies de pointe et les pratiques de gestion de la qualité. Le tableau 5 montre le classement serré des industries du point de vue du pourcentage d'établissements utilisant au moins cinq technologies de pointe et le nombre moyen de pratiques de gestion de la qualité utilisées.

Table 5

**Relationship between industry rank for extent of quality management and advanced technology use**

Tableau 5

**Relation entre le rang de l'industrie pour l'ampleur de la gestion de la qualité et l'utilisation des technologies de pointe**

	Industry rank for use of:	
	QM practices	at least 5 process technologies
	Pratiques de GQ	Au moins 5 technologies de transformation
Manufacturing industry		
Branche du secteur de la fabrication		
Paper and allied – Papier et produits connexes	1	5
Primary metal – Première transformation des métaux	2	2
Rubber and plastic – Caoutchouc et matières plastiques	3	10
Refined petroleum – Pétrole raffiné	4	1
Beverage – Boissons	5	7
Chemicals – Produits chimiques	6	6
Transportation – Transports	7	4
Electrical and electronic – Produits électriques et électroniques	8	2
Food – Aliments	9	13
Machinery – Machines	10	8
Non-metallic minerals – Minéraux non métalliques	11	9
Primary textiles – Textiles de première transformation	12	12
Other – Autres	13	16
Fabricated metal – Fabrication de produits en métal	14	13
Printing – Impression	15	11
Furniture – Meubles	16	17
Wood – Bois	17	15
Clothing – Vêtements	18	19
Textiles – Textiles	19	18

**Sources:** Survey of Manufacturing Technology 1989. – Enquête sur la technologie de la fabrication, 1989.  
Quality Management Survey – Enquête sur la gestion de la qualité.

\* Gertler, Meric (1994). "Being there: Proximity, organization and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies," *Economic Geography* 70(4).



**Market orientation affects QM use**

Canadian producers are finding that, in foreign and domestic markets alike, the pressures to improve quality are mounting. Intense competition means that customers expect price parity and look increasingly to product quality and customer service when making purchase decisions. As a result, the presence of a QM program has become key to securing contracts with foreign producers and, ultimately, gaining access to international markets.

As a result, it is not surprising that industries showing the highest rates of QM use are also the most integrated with international markets. In terms of both export orientation and import penetration, the high-use group shows a stronger international orientation than the other two groups. The labour intensive, low-use industries, which have traditionally been protected by high tariffs, have a relatively weak international orientation.

The high-use group of industries has a substantially higher export orientation than both of the other groups. In 1991, 54% of the high-use group's shipments, by value, were destined for export markets, compared with 28 and 23% for the medium- and low-use groups, respectively. With over half of their production sold in export markets, the high-use industries are well exposed to international pressures, including demands for improved quality.

A similar pattern applies to imports. In 1991, imports claimed just under half (47%) of the Canadian market for high-use industry products. The medium- and low-use groups followed consecutively with import penetration levels of 43% and 21% percent.

As trade barriers come down, however, many industries are pursuing export markets more aggressively and experiencing greater import penetration in the domestic market. Quality management will likely form a key component of business strategies as these international forces intensify.

**L'orientation du marché influe sur l'utilisation de la GQ**

Les producteurs canadiens constatent que, sur les marchés intérieurs et étrangers, les pressions pour une amélioration de la qualité s'accroissent. Une concurrence intense signifie que les consommateurs s'attendent à la parité des prix et scrutent de plus en plus la qualité du produit et le service à la clientèle lorsqu'ils prennent la décision d'acheter. Pour cette raison, un programme de GQ est devenu essentiel à l'obtention de contrats avec des producteurs étrangers et, en fin de compte, pour gagner accès aux marchés internationaux.

Conséquemment, il ne faut donc pas s'étonner que les industries qui possèdent les taux les plus élevés d'utilisation de la GQ sont également celles qui sont le plus intégrées aux marchés internationaux. Tant en ce qui concerne l'orientation à l'exportation que la pénétration des importations, le groupe à utilisation élevée fait ressortir une orientation internationale plus forte que les deux autres. Les industries à intensité de travail et à utilisation faible, qui, en règle générale, étaient protégées par des tarifs élevés, possèdent une orientation internationale relativement faible.

Le groupe d'industries à utilisation élevée possède une orientation à l'exportation sensiblement plus élevée que les deux autres groupes. En 1991, 54 % des expéditions du groupe à utilisation élevée, selon la valeur, étaient destinées aux marchés à l'exportation, comparativement à 28 % et à 23 % pour les groupes à utilisations moyenne et faible. Avec plus de la moitié de la production vendue sur les marchés d'exportation, les industries à utilisation élevée sont bien exposées aux pressions internationales, ce qui comprend l'exigence d'une amélioration de la qualité.

Une évolution semblable s'observe dans le cas des importations. En 1991, les importations représentaient un peu moins de la moitié (47 %) du marché canadien des produits des industries à utilisation élevée. Les groupes à utilisations moyenne et faible suivaient, avec des pourcentages de pénétration des importations de 43 % et de 21 %.

À mesure que les barrières commerciales disparaissent, cependant, de nombreuses industries visent de façon plus dynamique les marchés à l'exportation et enregistrent une plus grande pénétration des importations sur le marché intérieur. La gestion de la qualité va probablement devenir un élément clé des stratégies d'entreprises à mesure que ces facteurs internationaux prennent de l'importance.

## Conclusion

The evidence presented here suggests that two industry characteristics are particularly important determinants of QM use. First, high-use industries tend to be comprised of capital intensive plants to which advanced manufacturing technologies are readily adapted. While QM can succeed in the absence of advanced technologies, successful adoption of advanced technology usually depends on QM. The high correlation between industries making intensive use of advanced technologies and QM illustrates clearly how these competitive strategies complement and reinforce each other.

Finally, the degree to which industries are integrated with the global economy is also closely related with QM use. Foreign producers lead the quality movement, and high levels of interaction with them appears to be related to QM adoption. The labour intensive industries, which tend to be low-use, have traditionally been protected from these pressures through relatively high tariffs. As the effects of globalization extend increasingly to all industries, QM is likely to figure even more prominently in the restructuring efforts of all manufacturing sectors.

## Conclusion

Les données présentées ici semblent indiquer que deux caractéristiques des industries sont des déterminants particulièrement importants de l'utilisation de la GQ. D'abord, les industries à utilisation élevée ont tendance à regrouper les usines à intensité de capital pour lesquelles les technologies de fabrication de pointe sont facilement adaptées. Alors que la GQ peut réussir en l'absence de technologies de pointe, la réussite de l'adoption de technologies de pointe dépend habituellement de la GQ. La corrélation élevée entre les industries utilisant de façon intensive les technologies de pointe et la GQ illustre clairement comment ces stratégies se complètent et se renforcent l'une et l'autre.

Enfin, le degré d'intégration des industries à l'économie globale se rattache également étroitement à l'utilisation de la GQ. Les producteurs étrangers viennent en tête du mouvement vers la qualité, et les niveaux élevés d'interaction avec eux semblent se rattacher à l'adoption de la GQ. Les industries à intensité de travail, qui ont tendance à avoir une utilisation faible, sont en règle générale protégées de ces pressions par des tarifs relativement élevés. À mesure que les effets de la globalisation s'étendront à toutes les branches d'activité, la GQ va probablement prendre de plus en plus d'importance dans les programmes de restructuration de tous les secteurs de la fabrication.



## Appendix

## Definition of quality work practices

## Customer Focus

1. **Customer service standards:** document detailing minimum acceptable standards of customer service.
2. **Complaint resolution system:** a formal system to receive and resolve customer complaints.
3. **Customer satisfaction relative to competitors:** customer satisfaction levels are tracked and compared with those of competitors.
4. **Customer satisfaction surveys:** formal customer satisfaction surveys which provide feedback regarding customers' opinions of company performance.
5. **Customer/supplier input to plan:** the views of customers and or suppliers are sought in the development of the quality plan.

## Employee involvement

6. **Quality training for employees:** training for non-management employees is provided on such topics as statistical process control, problem solving techniques and other basic quality awareness themes.
7. **Recognition/reward system:** a formal system designed both to recognize and reward employee contributions to the quality effort.
8. **Employee input to plan:** non-management employees' views are sought during the development of the quality plan
9. **Track employee satisfaction:** areas of employee satisfaction and dissatisfaction are tracked.

## Process improvement

10. **Track product quality:** product quality change over time is measured and recorded.

## Annexe

## Définition des pratiques de travail de qualité

## Ciblage de la clientèle

1. **Normes du service à la clientèle :** document présentant les normes minimales acceptables du service à la clientèle.
2. **Système de résolution des plaintes :** système officiel pour recevoir et résoudre les plaintes des clients.
3. **Satisfaction du client par rapport à la concurrence :** les niveaux de satisfaction des clients sont étudiés et comparés à ceux des concurrents.
4. **Enquêtes sur la satisfaction du client :** enquêtes officielles sur la satisfaction des clients, qui donnent l'opinion des clients concernant la performance de la compagnie.
5. **Apport des clients/fournisseurs au plan :** lors du développement du plan de qualité, on a cherché à obtenir les opinions des clients et/ou des fournisseurs.

## Participation des employés.

6. **Formation des employés :** la formation des employés non cadres porte sur des sujets tels que le contrôle du processus statistique, les techniques de résolution des problèmes et d'autres thèmes fondamentaux de sensibilisation à la qualité.
7. **Système de récompense :** système officiel destiné à reconnaître et à récompenser les efforts des employés pour l'obtention d'un travail de qualité.
8. **Participation des employés au plan :** Obtention de l'opinion des employés non cadres pendant le développement du plan de qualité.
9. **Suivi de la satisfaction des employés :** suivi des domaines de satisfaction et de mécontentement des employés.

## Amélioration des processus

10. **Suivi de la qualité du produit :** mesure et enregistrement des variations de la qualité du produit dans le temps.

## Appendix – Continued

11. **Supplier quality standards:** suppliers are required to meet documented quality standards.
12. **Track waste/inventory turnover:** trends in inventory turnover and the volume of internal waste or scrap are monitored.
13. **Problem-solving teams:** small groups, mandated by management, that work together to solve problems using specific problem-solving techniques.
14. **Statistical process control:** a set of statistical techniques used to determine whether aspects of the product or process which impact on customer satisfaction fall within specifications.
15. **Benchmarking:** a product or process characteristic is evaluated against a standard of excellence set by an industry leader.

## Leadership

16. **Quality support group:** a person or group of people in the company responsible for guiding and supporting quality initiatives.
17. **Quality plan:** document detailing company strategies to improve product quality and customer service.
18. **Quality training for managers:** managers attend courses and seminars on quality themes such as coaching and team building.
19. **Management involvement:** involvement of several senior managers in the implementation of the quality initiative.

## Annexe – suite

11. **Normes de qualité des fournisseurs :** obligation pour les fournisseurs de répondre aux normes de qualité documentées.
12. **Rotation des déchets/stocks :** suivi de la tendance de la rotation des stocks et du volume des déchets ou des rebuts internes.
13. **Équipes de résolution des problèmes :** petits groupes formés par les cadres, qui travaillent ensemble pour résoudre les problèmes en utilisant des techniques précises.
14. **Contrôle du processus statistique :** ensemble de techniques statistiques pour déterminer si les aspects du produit ou du processus qui affectent la satisfaction des clients répondent à certaines normes.
15. **Repères :** les caractéristiques d'un produit ou d'un processus sont évaluées par rapport à une norme d'excellence établie par une industrie chef de file.

## Leadership

16. **Groupe de soutien de la qualité :** personne ou groupe de personnes de la compagnie, responsable de l'orientation et du soutien des initiatives en matière de qualité.
17. **Plan en matière de qualité :** document présentant les stratégies de la compagnie pour améliorer la qualité du produit et le service à la clientèle.
18. **Formation en qualité pour les cadres :** les cadres assistent à des cours et à des séminaires sur des thèmes reliés à la qualité comme l'encadrement et la formation d'équipes.
19. **Participation des cadres :** participation de plusieurs cadres supérieurs à la mise en oeuvre de l'initiative en matière de qualité.



# THE MARKET RESEARCH HANDBOOK 1993/1994

**1991 CENSUS INCLUDED**

*The fastest way to get  
off to a good start !*

Brainstorming with your colleagues produces some great marketing ideas. But which ones will you use? The **Market Research Handbook** can help you narrow your options before you commit any more time and resources to developing your strategy.

This handbook is the most comprehensive statistical compendium on Canadian consumers and the businesses that serve them. It helps you to identify, define and locate your target markets.

## *Looking for...*

... socio-economic and demographic profiles of 45 urban areas?

... revenue and expenditure data for retailers and small businesses?

The **Market Research Handbook** has it all... and more. It provides information on:

- 1991 Census information
- personal expenditures on goods and services
- size and composition of households and families
- wages, salaries and employment
- investment in Canadian industries
- labour force in various industries
- industry and consumer prices

It has been one of our bestsellers since 1977 for the simple reason that it offers such a range and depth of market data. Save time and money when you're looking for data or data sources, keep the **Market Research Handbook** close at hand for easy reference.

The **Market Research Handbook** (Cat. no. 63-224) is \$94 (plus 7 % GST) in Canada, US\$113 in the United States and US\$132 in other countries.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Publication Sales, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to (613) 951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# LE RECUEIL STATISTIQUE DES ÉTUDES DE MARCHÉ 1993/1994

**RECENSEMENT DE 1991**

*Pour partir du bon pied !*

Des séances de remue-ménages jaillissent d'excellentes idées de commercialisation. Mais lesquelles choisir ? Le **Recueil statistique des études de marché** peut vous faciliter les choix avant que vous n'engagiez plus de temps et de ressources à l'élaboration de votre stratégie.

Ce recueil statistique est le plus exhaustif qui soit sur les consommateurs canadiens et les entreprises qui les servent. Il vous aide à définir et situer vos marchés cibles.

## *Vous cherchez...*

... des profils socio-économiques et démographiques de 45 régions urbaines ?

... des données sur les recettes et les dépenses de détaillants et de petites entreprises ?

Le **Recueil** contient tout cela... et plus encore :

- données sur le recensement de 1991
- dépenses personnelles en biens et en services
- taille et composition des ménages et des familles
- traitements, salaires et emploi
- investissements par secteur d'activité économique
- population active par secteur d'activité
- prix de l'industrie et de la consommation

Si c'est l'un de nos succès depuis 1977, c'est parce qu'il vous renseigne en long et en large sur le marché. Pour économiser temps et argent, vous ne sauriez vous en passer.

Le **Recueil statistique des études de marché** (n° 63-224 au catalogue) coûte 94 \$ (plus 7 % de TPS) au Canada, 113 \$ US aux États-Unis et 132 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Statistique Canada, Division du marketing, Vente des publications, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).

Vous pouvez également commander par télécopieur au (613) 951-1584 ou composer sans frais le 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.



# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

August 1994: "Innovation: The Key to Success in Small Firms".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".

Août 1994: "L'innovation: La clé de la réussite des petites entreprises".



September 1994: "The hours people work".

Septembre 1994: "Les heures consacrées au travail".

# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and  
comprehensive reference  
source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et  
indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *L'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada* 1994 étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *L'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *L'Annuaire du Canada* 1994 (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

Si vous le préférez, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture – only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistics Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers – financial analysts, planners, economists and business leaders – have contributed to CEO's present, widely acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts. Names and phone numbers of the experts who can help solve your particular research problem or find specialized data are listed with articles and features.

You'll also receive a complimentary copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement**. Sixty years of historical perspectives right at your fingertips – at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue number 10-230) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries.

To order, write: Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, l'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter l'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, les problèmes, les tendances et les développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter l'OEC?

En tant qu'abonné à l'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada. Le nom et le numéro de téléphone des experts qui peuvent vous aider à résoudre vos problèmes particuliers de recherche ou trouver des données spécialisées sont cités dans les articles et les rubriques de l'OEC.

Vous recevrez également un exemplaire gratuit du **Supplément statistique historique** annuel. Vous aurez ainsi devant vous soixante années de données rétrospectives et ce, à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-230 au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Investment demand surges for manufactured and imported goods*

■ *Job growth interrupted in October, consumers remain cautious*

■ *Exports slowed by renewed slack for natural resources*

■ *Feature Article: Recent trends in provincial GDP*

■ *Poussée de la demande de biens d'investissement importés et fabriqués au pays*

■ *Pause de la croissance de l'emploi en octobre, maintien de la prudence des consommateurs*

■ *Les exportations ralenties par la faiblesse renouvelée des ressources naturelles*

■ *Étude spéciale: Récentes tendances du PIB provincial*





*Don't let the changing world  
take you by surprise!*

*Ne soyez pas dépassé  
par les événements!*

An aging population. Lone-parent families. A diverse labour force. Do you know how today's social changes will affect your future ... your organization ... and your family?

Keep pace with the dramatic shifts in Canada's evolving social fabric with Statistic Canada's best-selling quarterly, *Canadian Social Trends*. With vast and varied reports on major changes in key social issues and trends, this periodical incorporates findings from over 50 national surveys.

Written by some of Canada's leading-edge social analysts, *Canadian Social Trends* combines painstaking research with dynamic prose on topics like **ethnic diversity**, **low-income families**, **time-crunch stress**, **violent crime** and much more — all in a colourful, easy-to-read, magazine format.

*A lasting record of changing times!*

Join the thousands of business and policy analysts, social-science professionals, and academics who trust *Canadian Social Trends* to demystify the causes and consequences of change in Canadian society. Don't miss a single issue — subscribe today.

*Canadian Social Trends* (catalogue number 11-0080XPE) is \$34 annually in Canada, US\$41 in the United States and US\$48 in other countries.

Le vieillissement de la population.

Les familles monoparentales. La diversification de la population active. Savez-vous comment les changements sociaux d'aujourd'hui vont se répercuter sur votre avenir, votre organisation, votre famille?

Suivez l'évolution spectaculaire de la société canadienne grâce à *Tendances sociales canadiennes*, une publication trimestrielle de Statistique Canada. Avec des articles vastes et variés sur les principaux changements caractérisant les questions et les tendances sociales principales, cette publication intègre les résultats de plus de 50 enquêtes nationales.

Certains des analystes sociaux les plus reconnus du Canada rédigent des articles dans *Tendances sociales canadiennes*. Ils présentent les résultats de recherches minutieuses dans un style attrayant pour des sujets tels que **la diversité ethnique**, **les familles à faible revenu**, **le stress dû au manque de temps**, **le crime** et bien d'autres encore dans une revue haute en couleur et de lecture aisée.

*Un dossier permanent d'une époque en évolution!*

Des milliers d'analystes des entreprises et des politiques, de professionnels des sciences sociales et d'universitaires lisent *Tendances sociales canadiennes* pour identifier les causes et les conséquences de l'évolution de la société canadienne. Ne manquez pas un numéro, abonnez-vous dès aujourd'hui.

L'abonnement annuel à *Tendances sociales canadiennes* (n° 11-0080XPF au catalogue) coûte 34 \$ au Canada, 41 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.

To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Pour passer votre commande, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au centre de services-conseils de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Vous pouvez aussi envoyer votre commande par télécopieur, au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et donner votre numéro de carte VISA ou MasterCard.



# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

November 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Novembre 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Edifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)

Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

•Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

November 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 11 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

•Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

Novembre 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 11 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 Telephone:  
(1-613-951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, for users who reside outside the local dialing area of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

Telecommunications Device for the Hearing Impaired	1-800-363-7629
Toll-free Order only Line (Canada and United States)	1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Facsimile number (1-613-951-1584)  
Toronto Credit card Only (1-416-973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 téléphone: (1-613-951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve, Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

Appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Numéro sans frais pour commander seulement (Canada et États-Unis)	1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Numéro du télécopieur (1-613-951-1584)  
Toronto Carte de crédit seulement (1-416-973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

# Table of contents

# Table des matières

---

## Current Economic Conditions

The economy rebounded in August from a setback in July, buoyed by a surge in investment demand and a rebound in auto production. The sources of growth continued to narrow, however, as exports slowed while consumers remained hesitant to spend. A halt to employment growth in October will further dampen spirits, despite record optimism among manufacturers.

## Conditions économiques actuelles 1.1

L'économie rebondit en août après son recul de juillet, entraînée par un bond de la demande d'investissement et la reprise de la production automobile. Les sources de la croissance ont continué d'être moins nombreuses, cependant, avec les exportations qui ralentissent alors que les consommateurs résistent toujours à dépenser. Une pause de la croissance de l'emploi en octobre assombriera davantage leur humeur même si l'optimisme est à son plus haut parmi les fabricants.

---

## Feature Article

"Recent trends in provincial GDP by industry"

The western provinces led growth in 1993, mainly because of a surge in the oilpatch and in agriculture. Elsewhere, growth was below average. Output in Ontario and Quebec remained below its pre-recession peak levels.

## Étude spéciale 2.1

"Tendances récentes du PIB provincial par industrie"

Les provinces de l'ouest ont mené la croissance en 1993, surtout en raison des champs pétroliers et de l'agriculture. Ailleurs la croissance était sous la moyenne. La production en Ontario et au Québec est demeurée sous les sommets d'avant la récession.

---

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 3.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on November 4, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
Tyrell Press Ltd.

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 4 novembre 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
Imprimerie Tyrell Ltée.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product, percent change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mises en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.66	2.03	11.11	9.14
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.64	3.08	16.40	15.24
1992 O	0.21	11.3	0.48	159	0.2	0.17	0.78	4.35	-1.62
N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.03	-0.63	-0.52	3.44
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.35	0.36	3.80	1.52
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.13	1.06	2.31	0.35
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.74	-0.94	-1.56	2.82
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.64	1.01	1.63	0.81
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	0.82	1.47	1.24
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.04	-0.23	0.26	1.58
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.54	-0.12	1.11	-0.53
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.24	0.93	-0.62	-0.77
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.10	0.36	1.52	4.85
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	3.73	-0.11
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.03	-0.20	2.24	1.37
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.50	0.85	-0.80	2.39
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.31	0.68	0.73	1.41
1994 J	-0.31	11.4	0.75	148	-0.2	0.07	1.38	-1.35	-1.55
F	0.53	11.1	0.87	158	-0.9	0.08	1.39	0.09	-0.78
M	0.38	10.6	0.80	149	0.0	0.77	2.65	5.90	6.89
A	0.01	11.0	0.73	164	0.2	0.45	-1.97	2.02	0.11
M	0.45	10.7	0.55	164	-0.2	0.47	0.92	-0.24	3.40
J	0.06	10.3	0.48	173	0.2	0.60	1.29	7.59	0.46
J	0.48	10.2	0.36	155	0.2	-0.05	-1.81	1.23	-2.89
A	0.17	10.3	0.42	150	0.2	0.53	0.55	1.57	10.15
S	0.52	10.1	0.48	155	0.2				
O	-0.16	10.0							

## OVERVIEW\*

Economic growth resumed in August, after a reversal in July. Nevertheless, the economy has clearly lost some of its vitality so far in the third quarter, as the gains in exports and consumer spending have slowed, while employment dipped in October for the first time since the turn of the year. Demand for most services remained anemic, while natural resources have slumped. As a result, growth was more and more confined to the resurgent manufacturing sector, which posted its fastest increase in over seven years as optimism soared to a record high.

\* Based on data available on November 4; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

## VUE GÉNÉRALE\*

La croissance économique a repris en août, après le revirement de juillet. Toutefois, l'économie a montré des signes indubitables d'essoufflement au troisième trimestre, les exportations et les dépenses de consommation ayant ralenti et l'emploi ayant fléchi en octobre pour la première fois cette année. La demande reste anémique pour la plupart des services, et s'est effondrée dans le cas des richesses naturelles. La croissance a donc été confinée de plus en plus au secteur manufacturier, qui a affiché sa progression la plus rapide depuis plus de sept ans et où règne un optimisme sans précédent.

\* Basée sur les données disponibles le 4 novembre; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



Business investment was the major prop to economic growth, and outlays appeared to be accelerating in the third quarter. The surge in manufacturing output was spearheaded by capital goods industries, most of which grew by an extraordinary monthly rate of over 3%. Non-residential building continued to recover rapidly, with 2% monthly growth fast becoming the norm. Meanwhile, spending on imported machinery and equipment showed no sign of letting up, surging ahead another 5% in August for a cumulative 21% since February. Firms remain cautious only with regard to inventories: despite historically low inventory-to-shipments ratios, only 5% regard stock levels as too low, while a record 86% said they were about right.

Outside of business investment, however, few industries escaped a slowdown in growth in July and August. The major exception was automotive exports, which recovered sharply from a slowdown in July to lead an overall increase in exports. Non-automotive exports fell, however, led by natural resources such as agricultural products, metals, and lumber. Natural resources had enjoyed a brisk recovery in the first half of the year, but both prices and output retreated in August as a result of lower export demand, and prices continued to fall in September. This culminated in a downturn for jobs in October. Industrial production in the United States, a key to demand in this sector, failed to grow in September for the first time since May 1993.

One of the more puzzling features of the third quarter is the shaky state of household spending. Outlays for goods in August regained only the ground lost in July, while demand for most services fell again. Spending on big ticket items was mixed in September, as auto sales rebounded but house sales slipped.

The reasons for the lacklustre state of consumer spending, after a strong start to the year, are perplexing at first blush. Employment posted modest growth in the third quarter before a slump in October, and the mix of job gains should have favoured higher incomes, particularly the substitution of full-time for part-time jobs. Consumer confidence rose to a five-year high, fuelled by optimism over job prospects.

Les investissements des entreprises sont de plus en plus le moteur principal de la croissance économique, et il semble que les dépenses aient augmenté au troisième trimestre. Le bond de la production manufacturière est attribuable principalement aux branches productrices de biens d'équipement, qui pour la plupart ont inscrit des gains mensuels extraordinaires de plus de 3%. La construction non résidentielle poursuit sa rapide remontée, des augmentations mensuelles de 2% étant en passe de devenir la norme. Parallèlement, les dépenses en machines et en matériel importés ne semblent pas vouloir ralentir, ayant progressé de 5% encore en août, ce qui porte la progression cumulative depuis février à 21%. Les entreprises restent prudentes uniquement pour ce qui est des stocks : seulement 5% d'entre elles considèrent que le niveau des stocks est trop bas et, proportion sans précédent, 86% pensent qu'il est à peu près optimal. Pourtant, le ratio des stocks aux livraisons n'a pas été aussi bas depuis longtemps.

Mais si on fait abstraction des investissements des entreprises, on constate que peu de secteurs d'activité ont échappé au ralentissement en juillet et en août. Font particulièrement exception les exportations d'automobiles, qui ont repris franchement après un ralentissement en juillet et qui ont été ainsi le principal facteur de l'augmentation globale des exportations. Mais les exportations ont chuté dans le cas des autres produits, en particulier les richesses naturelles comme les produits agricoles, les métaux et le bois d'oeuvre. La reprise dans le secteur des richesses naturelles a été vive durant la première moitié de l'année, mais les prix comme la production ont fléchi en août à la suite du fléchissement de la demande à l'exportation, et de nouvelles baisses de prix ont été enregistrées en septembre. Finalement, le niveau de l'emploi a baissé en octobre. La production industrielle aux États-Unis, un des éléments clés de la demande dans ce secteur, n'a pas augmenté en septembre, pour la première fois depuis mai 1993.

La timidité des dépenses des ménages au troisième trimestre s'explique difficilement. Les dépenses de biens en août n'ont repris que le terrain perdu en juillet, et la demande pour la plupart des services a encore fléchi. Pour ce qui est des grosses dépenses, les résultats en septembre sont allés dans les deux sens, les ventes d'automobiles étant en hausse et les ventes de maisons, en baisse.

Il n'est pas facile de cerner les raisons pour lesquelles les dépenses de consommation sont si faibles, alors que l'année avait bien commencé. Avant de s'effondrer en octobre, l'emploi avait progressé timidement au troisième trimestre. Les gains à ce chapitre auraient pu favoriser les revenus élevés, notamment parce que des emplois à plein temps avaient remplacé des emplois à temps partiel. Les bonnes perspectives d'emploi avaient porté la confiance des consommateurs à son plus haut niveau en cinq ans.

However, the buoyancy in jobs and confidence has not yet translated into higher incomes or borrowing, and ultimately spending. Labour income fell in July, as lower average earnings negated employment growth. Subsequently, weekly earnings tumbled another 0.7% in August. While household credit demand picked up in July as interest rates fell, there was a marked slowdown in August and September as rates levelled off, with mortgage credit outstanding at banks posting a rare decline. This highlights the continued hesitancy of consumers to commit to the housing market.

### Labour Markets - First Drop Since January

Labour market conditions deteriorated slightly in October, with employment falling 0.2%, its first drop since the cold snap in January. However, all of the dip originated in youths aged 15 to 24. This is a particularly volatile group, having experienced alternating job gains and losses every month since March. Meanwhile, adult employment rose steadily. Despite the overall loss of jobs, the unemployment rate eased to 10.0% as a result of youths leaving the labour force.

The drop in employment for young people was reflected in fewer jobs traditionally filled by youths, notably service-producing industries and part-time positions. All services industries posted losses in the month. The largest was in trade, where jobs have contracted in four of the last five months -- partly a reaction to the fragile state of consumer demand. Elsewhere, full-time and goods-producing jobs expanded modestly. The strength of manufacturing demand was reflected in yet another solid gain in jobs, the fourth in five months. One unsettling note was a net decline in the natural resources industries, the first in several months. This reversal follows a downturn in output and prices in August and September.

Toutefois, malgré la situation favorable de l'emploi et la confiance des consommateurs, il n'y a toujours pas eu d'augmentation des revenus ou des emprunts, et en fin de compte des dépenses. Le revenu du travail a chuté en juillet, la diminution des gains moyens ayant annulé la croissance de l'emploi. Par la suite, les gains hebdomadaires tombaient d'un autre 0,7% en août. Le recul des taux d'intérêt s'est bien traduit par une augmentation de la demande de crédit à la consommation en juillet, mais celle-ci a été suivie d'un ralentissement marqué en août et en septembre en raison du nivellement des taux, les prêts hypothécaires en cours détenus par les banques ayant diminué pour une rare fois. Cela montre bien à quel point les consommateurs hésitent toujours à s'engager sur le marché de l'habitation.

### Marché du travail - Première baisse depuis janvier

La situation du marché du travail s'est quelque peu détériorée en octobre, l'emploi ayant fléchi de 0,2%, son premier recul depuis la vague de froid de janvier. Toutefois, les jeunes de 15 à 24 ans ont absorbé la totalité de la baisse. Il s'agit d'un groupe d'âge particulièrement instable sur le plan de l'emploi, ayant inscrit en alternance des gains et des pertes chaque mois depuis mars. Entre-temps, l'emploi chez les adultes a constamment progressé. Même s'il y a eu un recul global de l'emploi, le retrait des jeunes de la population active a fait tomber le taux de chômage à 10,0%.



La diminution de l'emploi chez les jeunes signifie que le nombre d'emplois traditionnellement occupés par les jeunes est en baisse, notamment les emplois dans le secteur des services et les postes à temps partiel. Tous les services ont régressé au cours du mois, en particulier le commerce. Dans ce dernier secteur, des pertes d'emplois ont été enregistrées au cours de quatre des cinq derniers mois -- en partie à cause de la fragilité de la demande des consommateurs. Ailleurs, l'emploi à plein temps

a progressé modestement, de même que l'emploi dans les branches productrices de biens. La vigueur de la demande manufacturière s'est traduite par un nouveau gain marqué de l'emploi, le quatrième en cinq mois. Une ombre au tableau a été le recul net dans le secteur des richesses naturelles, le premier à être observé depuis plusieurs mois. Le revers survient après que la production et les prix eurent baissé en août et en septembre.



**Leading Indicator - Growth Picks Up Slightly in September**

The growth of the leading indicator picked up slightly from 0.4% in August to 0.5% in September, after a generally slowing trend this year. Growth continues to be sparked by business spending, although there also were some encouraging signs for household demand. The unsmoothed index posted a fourth straight gain.

Household demand ended the third quarter on a more upbeat note. The housing index fell less rapidly than in August, as housing starts regained some of the ground lost since July. Both starts of single and multiple units firmed after a pick up in existing house sales in August. Demand for business services recorded another big gain, while personal services saw their first increase since February. Sales of durable goods remained slow.

New orders for durable goods rose for the 11th straight month, driven by business investment. Orders for capital goods have strengthened in line with investment intentions this year. The increase in orders was reflected in the first gain in five months in the ratio of shipments to stocks of finished goods. The average workweek recovered in September, after falling in July and levelling off in August.

The financial market indicators remained mixed. The stock market bounced back, but money supply growth slowed again.

The US leading indicator grew less rapidly than earlier this year but the growth was more broadly based. An encouraging sign for some of our exports was that household demand firmed, while employment growth was sustained into September.

**Output - Manufacturer's Spearhead Recovery**

Despite the largest jump in eight years in manufacturing, the economy rebounded by only 0.5% in August from a slight dip in July. Overall growth was dampened by cutbacks in all the natural resources industries, where prices fell for the first time this year, and by a downturn in house construction. Services remained sluggish, despite gains in manufacturing-related industries, as consumer and government demand stayed weak. The narrowing of the sources of growth

**L'indicateur composite - Croissance légèrement plus élevée ce mois-ci**

La croissance de l'indicateur avancé passe de 0,4% en août à 0,5% en septembre, après avoir été généralement à la baisse cette année. La croissance continue d'être assurée par la demande des entreprises alors que quelques signes encourageants émanent de la demande des ménages. Non lissé, l'indice enregistre une quatrième progression d'affilée.

La demande des ménages semble vouloir terminer le trimestre sur une note moins négative qu'elle ne l'a commencé. L'indice du logement diminue moins rapidement qu'en août alors que sa sous-composante des mises en chantier reprend une partie du terrain perdu depuis juillet. Tant les mises en chantier d'unités simples que d'unités multiples se raffermissent après une légère reprise des ventes de maisons en août. La demande de services commerciaux enregistre un autre gain marqué alors que les services personnels augmentent pour la première fois depuis février. Les ventes de biens durables sont demeurées lentes.

La demande des entreprises continue de soutenir les nouvelles commandes de biens durables qui enregistrent une onzième progression d'affilée. Les commandes de biens d'investissement sont particulièrement fortes de pair avec les intentions d'investissement cette année. La hausse de la demande se traduit aussi par une première augmentation en cinq mois du ratio des livraisons aux stocks de produits finis. La durée hebdomadaire de travail, qui avait baissé en juillet et était demeurée stable en août, reprend sa valeur positive en septembre.

Les indicateurs du marché financier étaient partagés. L'indice boursier se renforce de nouveau. À l'opposé, la progression de l'offre de monnaie continue de s'atténuer.

La croissance de l'indicateur avancé des États-Unis est moins forte que plus tôt dans l'année mais est de nature plus générale. Ce qui est encourageant pour nos exportations, c'est que toutes les composantes reliées à la demande des ménages se sont raffermies tandis que la croissance de l'emploi s'est poursuivie en septembre.

**Production - Les fabricants sont le fer de lance de la reprise**

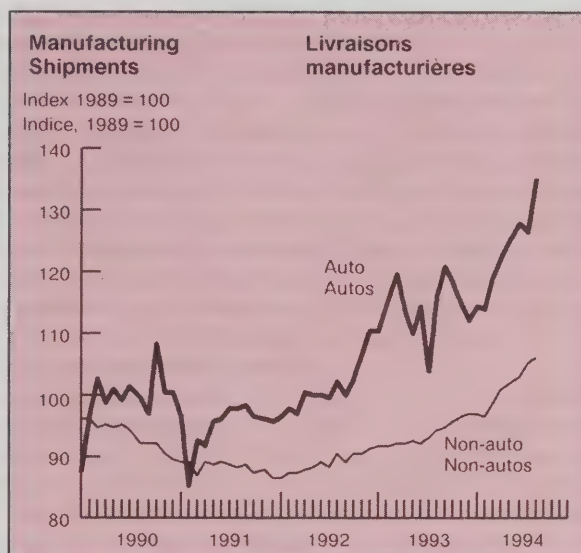
Bien que la fabrication ait inscrit le bond le plus important des huit dernières années, l'économie n'a progressé que de 0,5% en août, après un léger fléchissement en juillet. La croissance globale a été freinée par des reculs dans toutes les branches, des richesses naturelles, qui ont inscrit des baisses de prix pour la première fois cette année, et par un ralentissement de la construction résidentielle. Les services sont restés léthargiques, malgré les gains réalisés par les branches liées à la fabrication, avec la

was reflected in the trend of the diffusion index, with the percentage of industries raising output off from 55.0 to 52.8 over the last six months (this index hit a low of 51.8 during the recession).

Manufacturers boosted output by 1.7%, the culmination of a strengthening trend that began in March. The increase was the largest for any month on record dating back to December 1986, and contributed over half of the growth in total GDP. No one factor can be singled out, as could be expected with such an historic gain, since 17 out of 21 industries contributed. Capital goods industries posted the fastest gains, notably machinery, non-metallic minerals, and metal fabricating which all grew by over 3%. Export industries were up only slightly, after declines in July, including lumber and transportation equipment. However, there were substantial gains in feeder industries such as rubber, plastics, chemicals, and steel. Together with sharply rising demand for imported industrial goods, this may signal that industries were placing orders for inputs to boost output in future months. This is supported by the record optimism expressed by firms in October's business conditions survey, with 98% pleased with their order books.

All other components of goods production fell in the month. The primary sector posted across the board declines after leading growth through much of the year. The most notable reversal was in mining. Oil and gas posted its first drop of the year, both for actual production and for exploration and development, as prices tumbled. Lower prices also accompanied cutbacks by metal mining firms, the largest since massive shutdowns at the turn of the year.

persistante faiblesse de la demande des consommateurs et des administrations publiques. L'étranglement de la croissance est illustré par la tendance de l'indice de diffusion, qui indique le pourcentage de branches d'activité ayant augmenté leur production. Cet indice est passé de 55,0 à 52,8 au cours des six derniers mois (son niveau plancher, durant la récession, avait été de 51,8).



d'équipement, notamment les industries de la machinerie, les industries des produits minéraux non métalliques et les industries de la fabrication des produits métalliques, qui toutes ont enregistré des gains de plus de 3%. Les branches exportatrices ont à peine progressé, après les reculs de juillet, y compris pour ce qui est du bois d'oeuvre et du matériel de transport. Toutefois, des gains notables ont été inscrits par les industries d'apport, notamment celles des produits en caoutchouc, des produits en matière plastique, des produits chimiques et de l'acier. Cela pourrait être le signe que les industries clientes passent des commandes d'intrants pour pouvoir augmenter leur production au cours des prochains mois, d'autant que la demande de biens industriels importés est nettement en hausse. Cette hypothèse est corroborée par les résultats de l'Enquête d'octobre sur les perspectives du monde des affaires qui montrent un optimisme sans précédent chez les entreprises, 98% d'entre elles étant satisfaites de leur carnets de commandes.

Toutes les autres composantes de la production de biens ont chuté au cours du mois. Tout le secteur primaire est en recul, après avoir été le fer de lance de la croissance durant la plus grande partie de l'année. Le renversement le plus marqué a été celui des mines. Les industries du pétrole et du gaz ont fléchi pour la première fois de l'année, aussi bien pour ce qui est de la production réelle que pour ce qui est de l'exploration et de la mise en valeur, les prix ayant dégringolé. Des baisses de prix ont aussi été associées aux réductions dans les mines métalliques, les plus importantes depuis la vague de fermetures du début de l'année.

Les fabricants ont gonflé leur production de 1,7%, ce qui représente le point culminant d'une tendance amorcée en mars. Cette augmentation, la plus importante à être enregistrée depuis décembre 1986, explique plus de la moitié de la croissance du PIB total. Elle n'est pas due à un facteur en particulier, comme c'est souvent le cas des gains presque sans précédent, 17 des 21 branches du secteur manufacturier y ayant contribué. Les hausses les plus rapides ont été inscrites par les branches productrices de biens



Meanwhile, logging operations saw a second straight decline. Lumber exports fell in August, even before wood prices sagged in September. Further up the food chain, both agriculture and fishing experienced declines. Lower crop yields led to a third straight drop in farming. Fishing continued to oscillate around a declining trend, and the outlook for the near-term is clouded by the disappearance of much of British Columbia's salmon.

Construction activity receded for the first time since the bitter cold of the last winter. The drop originated entirely in residential building, which fell for the second straight month as new housing starts retreated in the face of high interest rates. Business spending continued to power ahead, with non-residential building rising at about the 2% monthly rate that has become the norm in recent months.

Demand for services rebounded 0.4% to recoup all of the previous month's decline. However, most of the increase appears to be driven by the surge in manufacturing production, which spilled over into higher demand for transportation and wholesale trade. Elsewhere, services were weak for the second month in row, with no net gain compared to June's level of output. Communications and government and business services only levelled off after declines in July. Most consumer services fell after modest gains, while retail trade only recovered one-third of the ground lost last month. Finally, finance rebounded, but only to return to June's level.

### Household Demand - Jobs and Incomes Buttress Demand

Lower interest rates have not yet had a marked effect on demand for big-ticket items. Sales of durable goods fell in August, while house sales and starts stabilized at low levels but have yet to recover. Consumer spending on non-durables rebounded in August, while auto sales and housing starts levelled off in September after a poor start to the third quarter. One optimistic note is sounded by consumer confidence that job growth will continue: the Conference Board's index rose from 104.5 in June to 109.1 in September, a five-year high, largely because of optimism about jobs.

Par ailleurs, l'exploitation forestière a essuyé un deuxième recul d'affilée. Les exportations de bois d'oeuvre ont chuté en août, avant même que ne s'affaiblissent les prix du bois en septembre. Plus haut dans la hiérarchie, l'agriculture comme les pêches ont connu des baisses. La diminution du rendement des récoltes s'est traduite par un troisième déclin d'affilée du secteur agricole. Les pêches continuent de fluctuer mais la tendance générale est à la baisse, et l'horizon immédiat est assombri par la quasi-disparition du saumon en Colombie-Britannique.

La construction s'est repliée pour la première fois depuis la vague de froid de l'hiver dernier. Le recul a pour seule origine la construction résidentielle, qui a chuté pour un deuxième mois d'affilée en raison des répercussions négatives que les taux d'intérêt élevés ont eues sur les mises en chantier. Les dépenses des entreprises ont poursuivi leur progression, le taux mensuel d'augmentation de la construction non résidentielle ayant été de l'ordre de 2%, ce qui est devenu la norme depuis quelques mois.

La demande de services a rebondi de 0,4% et a ainsi complètement effacé la diminution du mois précédent. Toutefois, l'effet d'entraînement semble surtout venir de l'augmentation de la production manufacturière, qui s'est traduite par une progression de la demande pour les transports et le commerce de gros. Ailleurs, la faiblesse des services s'est manifestée pour un deuxième mois d'affilée, aucun gain net de la production n'ayant été observé par rapport à juin. Les communications de même que les services gouvernementaux et les services aux entreprises se sont simplement stabilisés après les reculs de juillet. La plupart des services aux consommateurs ont chuté après de modestes gains, alors que le commerce de détail n'a repris qu'un tiers du terrain perdu le mois précédent. Enfin, les finances ont rebondi, mais simplement pour revenir à leur niveau de juin.

### Demande des ménages - Les emplois et les revenus soutiennent la demande

La diminution des taux d'intérêt n'a toujours pas eu d'effet marqué sur la demande pour les articles à prix unitaire élevé. Les ventes de biens durables ont chuté en août, alors que les ventes de maisons et les mises en chantier se sont stabilisées à de bas niveaux mais n'ont toujours pas amorcé de remontée. Une nouvelle augmentation des dépenses non durables de consommation a été observée en août, et une stabilité des ventes d'automobiles et des mises en chantier a été enregistrée en septembre, après les piètres résultats du début du troisième trimestre. Les consommateurs sont confiants cependant que la croissance de l'emploi se poursuivra, ce qui est un facteur positif : l'indice du Conference Board est passé de 104,5 en juin à 109,1 en septembre, un record de cinq ans, en grande partie à cause de l'optimisme face à l'emploi.

Consumer spending on goods rebounded by 0.5% in August, offsetting July's dip that accompanied a 0.7% drop in labour income. The slowdown in spending this summer follows robust growth in the first half of the year, when sales gains in six months matched the gains for all of 1991 and 1992 combined.

Much of the slackening of demand in July and August originated in slower auto sales in each month. However, part of the weakness in total vehicle sales originated in a cutback by business firms, not consumers. This largely explains why consumer spending in July and August was unchanged on balance, versus a net 1.3% drop in retail sales (which include spending irrespective of its source). Similarly, a recovery of vehicle sales (especially trucks) in September should boost retail sales more than consumer spending.

Spending on other durable goods remained weak after a drop in July. This largely reflected a slack housing market, which led to a third straight setback for furniture and appliances.

Consumption of non-durable goods snapped back sharply from a one-month slowdown in July. The strong underlying trend of spending on these items reflects the improving trend of jobs and low prices. Clothing led the way, up over 3%, its best monthly increase in more than two years.

Housing starts levelled off in September, after large back-to-back declines. For the third quarter as a whole, starts averaged 152,000 units, 9% below the second quarter. Ground-breaking on both single and multiple units stabilized in September. Meanwhile, house sales slipped after a brief upturn in August, reinforcing the impression of a market without direction or conviction. The number of unsold new homes began to rise slowly in August and September, after generally declining in the first half of the year.

### Merchandise Trade - Autos Propel Increase

International trade continued to grow in August, driven by a recovery in auto trade after extended shutdowns for retooling in August. Excluding autos, however, paints a very different

Les dépenses en biens de consommation ont rebondi de 0,5% en août, ce qui a contrebalancé le repli de juillet. Le ralentissement des dépenses cet été a suivi une robuste croissance durant la première moitié de l'année, lorsque les ventes avaient progressé autant en six mois que pendant toute l'année 1991 et toute l'année 1992 combinées.

Le relâchement de la demande en juillet et en août découle dans une large mesure de la baisse des ventes d'automobiles. Toutefois, une partie de la faiblesse des ventes totales d'automobiles est imputable aux entreprises, non aux consommateurs. Cela explique en grande partie pourquoi les dépenses de consommation en juillet et en août sont demeurées inchangées dans l'ensemble, alors que les ventes au détail nettes (qui comprennent tous achats au détail, quel que soit l'acheteur) diminuaient de 1,3%. De même, une reprise des ventes de véhicules (en particulier de camions) en septembre devrait activer les ventes au détail plus que les dépenses de consommation.

Pour ce qui est des autres biens durables, les dépenses restent faibles, après un repli en juillet. Cette situation traduit en grande partie un fléchissement du marché de l'habitation, ce qui s'est soldé par une troisième diminution d'affilée des meubles et des articles ménagers.

La consommation de biens non durables a rebondi franchement, après un ralentissement d'un mois en juillet. Les dépenses en biens non durables dénotent une solide tendance sous-jacente rendue possible par le redressement de la tendance des emplois et des bas prix. L'habillement est en tête, ayant inscrit sa meilleure augmentation mensuelle en plus de deux ans, soit plus de 3%.

Les mises en chantier de logements ont marqué un palier en septembre, après une suite de reculs importants. Pour l'ensemble du troisième trimestre, le nombre de mises en chantier a atteint 152 000 unités en moyenne, 9% de moins qu'au deuxième trimestre. Les mises en chantier d'unités unifamiliales et multiples se sont stabilisées en septembre. Parallèlement, les ventes de maisons ont fléchi après un bref regain en août, ce qui renforce le sentiment que le marché est désorienté. Le nombre de maisons neuves invendues a commencé à augmenter lentement en août et en septembre, après avoir généralement diminué durant la première moitié de l'année.

### Commerce de marchandises - La progression vient de l'automobile

Le commerce international a poursuivi sa croissance en août, stimulé par la reprise du secteur de l'automobile après des fermetures d'usines prolongées en août pour le réoutillage. Mais si on exclut l'automobile, la tendance



picture of the underlying trend for exports and imports. Other exports sagged in August, notably natural resources such as agricultural products, metals, and lumber. Import demand, on the other hand, strengthened across the board. Business investment and industrial production stayed strong, while spending on consumer imports rebounded.

Imports roared back in August, rising over 10% after a 3% dip in July. Growth was widespread, as an extraordinary 25% rebound in automotive products still accounted for only half of overall growth. After precipitating July's drop when plants closed for retooling, autos jumped in August. The increase was evident in both parts used in plants and vehicles destined for dealers. Subsequently, vehicle sales strengthened in September, especially for North American-built models.

Elsewhere, machinery and equipment continued to power ahead, up another 5% in the month, or slightly more than its average increase in the past six months. A rebound in the volatile aircraft component helped to raise the percent gain, but the underlying strength again lay in office and industrial machinery. Industrial goods posted a similar gain, reflecting the strength of industrial production in Canada. Energy products jumped by a third, partly as oil inventories were built up for sale south of the border later in the year.

Imports of non-automotive consumer goods and food imports both rose by just under 6%. The upturn for consumer goods was led by photographic goods and clothing, and accompanied an improvement in consumer spending on these items. For foodstuffs, much of increase reflected a surge in coffee imports, the value of which was up almost 60% from the start of the year. This increase equally reflects both

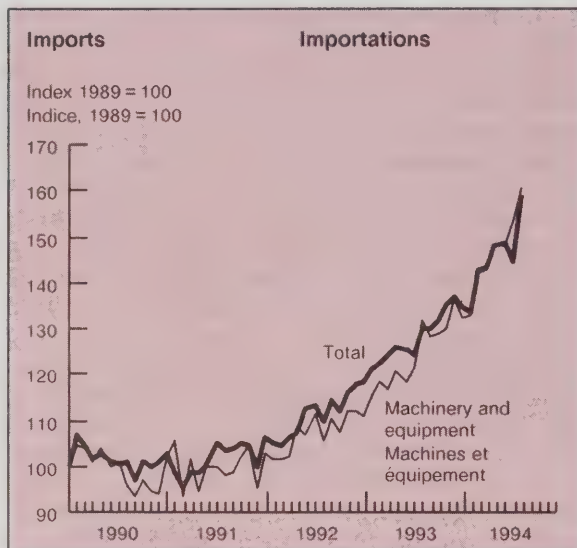
sous-jacente des exportations et des importations devient fort différente. Les autres exportations ont fléchi en août, notamment pour ce qui est des richesses naturelles comme les produits agricoles, les métaux et le bois d'oeuvre. La demande à l'importation, par contre, s'est raffermie partout. Les investissements des entreprises et la production industrielle sont restés fermes, alors que rebondissaient les dépenses au titre des biens de consommation importés.

Les importations sont revenues en force en août avec un gain de plus de 10%, après le repli de 3% observé en juillet. La croissance a été généralisée, et le gain extraordinaire de 25% inscrit par les produits automobiles n'explique néanmoins que la moitié de la croissance globale. Le recul de juillet avait été accentué par la fermeture des usines pour le réoutillage, mais a été suivi par un véritable bon du secteur de l'automobile en août. L'augmentation a été observée aussi bien pour les pièces utilisées dans les

usines que pour les véhicules destinés aux concessionnaires. Par la suite, les ventes de véhicules se sont raffermies en septembre, en particulier celles des modèles de construction nord-américaine.

Ailleurs, les machines et le matériel ont poursuivi leur avance rapide, ayant progressé d'encore 5% au cours du mois, soit un taux légèrement supérieur à la moyenne des six derniers mois. Le rebondissement de la composante instable des aéronefs a contribué à augmenter le gain en pourcentage, mais la tendance sous-jacente s'appuie encore une fois sur les machines de bureau et les machines industrielles. Les produits industriels ont inscrit une augmentation du même ordre, ce qui illustre la vigueur de la production industrielle au Canada. Les produits énergétiques ont augmenté du tiers, grâce en partie à la constitution de stocks de pétrole destinés à être vendus au sud de la frontière plus tard cette année.

Les importations de biens de consommation non automobiles ont augmenté d'un peu moins de 6%, tout comme les importations d'aliments. Le redressement dans le cas des biens de consommation est imputable en premier lieu aux produits photographiques et aux vêtements, et a été accompagné d'un accroissement des dépenses de consommation pour ces articles. Dans le cas des aliments, l'augmentation est due surtout aux importations de café, dont la valeur a augmenté de près



stockpiling in advance of price increases due to the crop damage in Brazil, and higher prices for coffee imports (up 23% from their low set in March).

Exports rose 1.6% in August, although most of this increase reflected higher prices and not the volume of shipments. Auto exports to the United States accounted for all of the gain, up 15% to recoup July's decline. Exports of most other major components fell in the month, partly because shipments overseas plunged 17% from the exceptionally high levels posted in June and July. This was especially true for exports to Europe, which fell by almost one-third to their lowest monthly level since 1986.

Non-automotive exports were off by almost 3% as a result of widespread decreases among natural resources. The largest drop occurred in food products, notably for fish and wheat. Industrial products shrank rapidly as well, led by a second straight double-digit decline for metal ores and a sharp reversal in the volatile precious metals component. Smaller-than-average drops were recorded for forestry products and machinery and equipment. Lumber accounted for all of the weakness in forestry products, as the threat of labour disputes helped to sustain demand for pulp and paper after sharp gains in July. The dip in machinery and equipment is notable largely because reversals in this sector are so rare -- exports remained 25% above last year's level.

### Prices - All Sectors Moderate

Concerns about a re-ignition of inflationary pressures at the industrial level eased in September. Despite the huge gain in manufacturing demand in August, industrial prices edged down, largely due to a rally of the Canadian dollar. Moreover, slightly fewer manufacturers reported shortages of raw materials in October than in July (6% versus 7%). Meanwhile, commodity prices on world markets fell for the second month in a row, notably for food and energy. Lower food and energy costs kept consumer prices in check in the month.

de 60% depuis le début de l'année. Cette augmentation s'explique à la fois par la constitution de stocks avant que les prix n'augmentent à la suite des dégâts causés aux cultures au Brésil et par la hausse du prix payé pour les importations de café (en hausse de 23% par rapport à leur niveau plancher de mars).

Les exportations ont progressé de 1,6% en août, bien que cette augmentation traduise surtout la montée des prix et non l'accroissement du volume des livraisons. La progression est imputable en totalité aux exportations d'automobiles vers les États-Unis, qui ont augmenté de 15% pour effacer le repli de juillet. Les exportations de la plupart des autres grands groupes ont fléchi au cours du mois, en partie parce que les livraisons outre-mer ont chuté de 17% après les niveaux exceptionnellement élevés de juin et juillet. Cela est particulièrement vrai des exportations vers l'Europe, qui ont fléchi de près du tiers pour tomber à leur plus bas niveau mensuel depuis juin 1986.

Les exportations de produits non automobiles se sont repliées de près de 3% en raison de reculs généralisés dans le secteur des richesses naturelles. La diminution la plus importante a été observée pour les produits alimentaires, notamment le poisson et le blé. On assiste aussi à un effritement rapide des produits industriels, sous l'effet surtout d'une deuxième diminution à deux chiffres d'affilée pour les minerais de fer et un revirement marqué du groupe instable des métaux précieux. Des baisses inférieures à la moyenne ont été observées pour les produits forestiers et pour les machines et le matériel. Le bois d'oeuvre explique à lui seul la faiblesse des produits forestiers, la menace de conflits de travail ayant contribué à soutenir la demande de pâtes et de papiers après les gains importants enregistrés en juillet. Le recul des machines et du matériel est digne de mention parce que les revirements dans ce secteur sont très rares -- les exportations dépassent toujours de 25% leur niveau d'il y a un an.

### Prix - On observe une modération dans tous les secteurs

La crainte d'une reprise des pressions inflationnistes au niveau industriel s'est estompée en septembre. Malgré la hausse considérable de la demande de produits manufacturés en août, les prix des produits industriels ont légèrement régressé en raison, surtout, de l'appréciation du dollar canadien. De plus, les fabricants ont été un peu moins nombreux à déclarer une pénurie de matières premières en octobre par rapport à juillet (6% et 7% respectivement). Parallèlement, les prix des marchandises sur les marchés mondiaux ont diminué pour un deuxième mois consécutif, principalement ceux des aliments et de l'énergie. La baisse des prix des aliments et de l'énergie a eu pour effet de maîtriser les prix à la consommation pour le mois de référence.



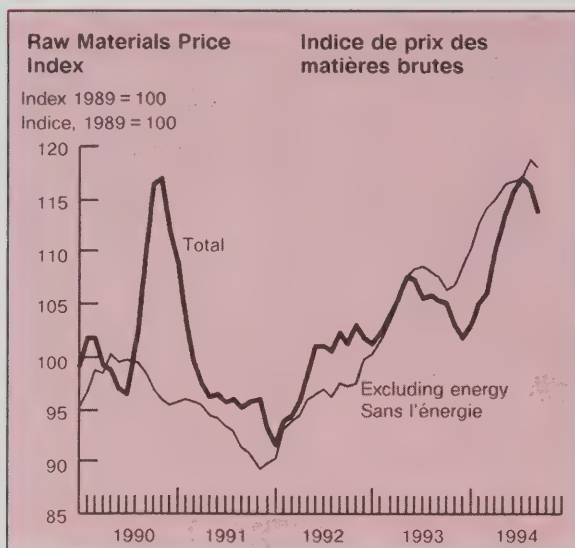
Raw materials prices fell for the second month in a row, off 2.2% in September, further evidence that commodity markets were cooling down after an explosive rally in the first half of the year. Crude oil led again the decline, leaving prices at about the same level as a year-ago despite a classic boom-bust cycle in the intervening 12 months.

Excluding oil, other commodity prices still edged down by 0.5%. Wood posted its first drop in a year, while agricultural products also declined. In fact, metals were the only one of the seven components to record an increase, led by copper and aluminum. By October, copper prices hit a four-and-half year high of \$1.28 lb (US) while aluminum climbed to \$1,650 per ton, its highest level since 1990.

Manufacturers saw prices for their products fall 0.2% in September, primarily because of a rally by the Canadian dollar. In fact, price drops were confined to only 6 of 19 major product groups, and these 6 were export-oriented goods such as motor vehicles, lumber, and petroleum. The carnage in exported goods was far from universal, however, as rising demand on world markets helped to boost prices for metals and paper products despite the higher dollar. Most other prices changes were marginal.

The seasonally unadjusted CPI edged up by just 0.1% in September, leaving the annual rate of inflation stable at 0.2% where it has remained most of this year. Both food and energy costs exerted a major dampening influence on prices. Energy prices tumbled 1.1% as gasoline costs fell after crude oil eased, while food costs dipped 0.6% due to seasonal declines for local produce.

Prices rose 0.3% for items other than food and energy, but remain below the level of a year-ago. The cost of services jumped 0.4%, due to seasonal increases for university tuition fees and higher housing costs. Prices for durable



Les prix des matières premières ont fléchi pour un deuxième mois consécutif, soit de 2,2% en septembre, une autre preuve de l'accalmie sur les marchés des produits après la reprise marquée observée au cours de la première moitié de l'année. Le pétrole brut est à nouveau à l'origine de la baisse, les prix étant établis à peu près au même niveau observé un an plus tôt, malgré un cycle d'expansion et de ralentissement typique au cours de la période de douze mois.

En excluant le pétrole, les prix des autres marchandises ont diminué légèrement, soit de 0,5%. Les prix du bois ont fléchi pour la première fois en un an, et les produits agricoles ont accusé aussi un recul. En fait, les métaux, surtout le cuivre et l'aluminium, ont été la seule des sept composantes à afficher un gain. En octobre, les prix du cuivre avaient atteint un record de quatre ans et demi (1,28 \$ US la livre), tandis que ceux de l'aluminium étaient passés à 1 650 \$ la tonne, le niveau le plus élevé depuis 1990.

Les fabricants ont vu les prix de leurs produits régresser de 0,2% en septembre, surtout en raison de l'appréciation du dollar canadien. En fait, la chute des prix n'a touché que 6 des 19 grands groupes de produits; il s'agissait par ailleurs de produits d'exportation comme les véhicules automobiles, le bois d'oeuvre et le pétrole. Le carnage au titre des produits d'exportation était loin d'être universel toutefois, l'accroissement de la demande sur les marchés mondiaux ayant contribué à faire progresser les prix des métaux et des produits du papier malgré la hausse du dollar. Les autres variations de prix ont été faibles pour la plupart.

Avant désaisonnalisation, l'IPC s'est accru légèrement, soit de 0,1% seulement en septembre. Le taux d'inflation annuel est demeuré stable à 0,2%, soit le niveau observé pour la majeure partie de l'année. Les prix des aliments et de l'énergie ont eu un effet modérateur important sur les prix. Les prix de l'énergie ont fléchi de 1,1%, les prix de l'essence ayant diminué à la suite du recul du pétrole brut. Les prix des aliments ont régressé de 0,6% en raison des baisses saisonnières des prix des fruits et légumes de provenance locale.

En excluant les aliments et l'énergie, les prix ont progressé de 0,3%, mais sont demeurés inférieurs à ceux observés un an plus tôt. Les coûts des services ont augmenté de 0,4% en raison des hausses saisonnières des frais d'inscription dans les universités et de la

goods rose at a similar rate, led by sharp hikes for furniture and appliances despite weak sales. There was little price change for items where imports predominate (such as home entertainment equipment, cars, and clothing), perhaps a reflection of how the cost of imports has fallen as the Canadian dollar has rallied.

### Financial Markets - Credit Demand Slows

Financial markets were little changed in October. Both short-term interest rates and the Canadian dollar were essentially inert. Long-term bond yields continued to slowly trend upwards, and the market for new issues remained dormant. The three-month-old rally in the stock market suffered a small setback, primarily due to losses in forestry and industrial products.

Money demand rebounded in September, while household credit slowed. The narrowly defined money supply (M1) rebounded by 1.1%, although this did not completely offset a drop in August, while the broader aggregates posted solid increases. Household credit demand apparently slowed, with consumer credit up 0.5% in August after a pick-up to 0.8% growth in July. Personal loans at banks grew only 0.5% in September, while mortgage credit outstanding posted a rare decline in absolute terms. This reinforces the notion of a hesitant response, at best, in housing demand to the recent drop in interest rates.

### Regional Economies - The West Continues to Lead Growth

Growth in Western Canada was vigorous, sparked by rising exports. The sources of growth narrowed in central Canada, with autos buttressing the gains in manufacturing.

In Ontario, manufacturing shipments bounced back by 5.1% in August after a slump in July. However, the gain was almost entirely due to auto exports as several plants reopened. Exports of other goods were little changed. Household demand remained weak, with retail sales not recovering completely from a sharp drop in July. As a result, most of the recent drop in total trade employment has occurred in Ontario. Demand for personal services also has slowed. Meanwhile, most of the recent growth in building permits has originated in the non-residential sector, while housing starts have risen only marginally. Construction activity tumbled by 16.5% last year, a major drag on Ontario's overall growth rate (see this month's feature article).

progression des frais d'habitation. Les prix des biens durables se sont accrus à un rythme semblable, sous l'effet de l'augmentation considérable des prix des meubles et des appareils ménagers, malgré la faiblesse des ventes. On a observé peu de variation des prix pour les produits d'importations (matériel de divertissement au foyer, automobiles et habillement), ce qui traduit peut-être la chute du coût des importations attribuable à l'appréciation du dollar canadien.

### Marchés financiers - La demande de crédit ralentit

On a observé peu de variation sur les marchés financiers en octobre. Les taux d'intérêt à court terme et le dollar canadien sont demeurés essentiellement stables. La hausse du rendement des obligations à long terme s'est poursuivie, et le marché des nouvelles émissions est resté stagnant. Le redressement du marché boursier observé depuis trois mois a accusé un léger repli, surtout en raison des pertes au titre des produits forestiers et industriels.

La demande monétaire s'est raffermie en septembre, tandis que le crédit à la consommation a diminué. L'offre de monnaie au sens étroit (M1) a progressé de 1,1%, quoique cela n'ait pas complètement compensé la baisse observée en août. On a enregistré de fortes augmentations de l'offre au sens large. La demande de crédit à la consommation semble avoir ralenti, à la hausse de 0,5% en août, après s'être redressée de 0,8% en juillet. Les prêts bancaires personnels ne se sont accrus que de 0,5% en septembre, tandis que les prêts hypothécaires en cours ont affiché une chute inhabituelle en chiffres absolus. Cette situation renforce l'impression que la récente baisse des taux d'intérêt a tout au plus timidement stimulé la demande de logements.

### Économie régionale - L'expansion se poursuit, avec une vigueur particulière dans l'ouest du pays

Les exportations demeurent fermes et continuent de renforcer la vigueur générale des économies de l'Ouest. Les sources de croissance diminuent encore au centre alors que le secteur du transport soutient presque toute la progression de la fabrication.

En Ontario, les livraisons manufacturières, après s'être relâchées en juillet, reprennent une forte croissance en août (5,1%). Elle est presque entièrement liée cependant aux exportations de voitures suite à la réouverture des usines automobiles. Les exportations d'autres biens varient peu. La demande à la consommation reste faible, la forte chute des ventes au détail en juillet n'ayant été que partiellement renversée en août tandis qu'une baisse de l'emploi domine le recul au pays dans le commerce. La demande de services personnels s'affaiblit également. Pendant ce temps, la hausse jusqu'à maintenant cette année des permis de bâtir provient du non résidentiel alors que la reprise des mises en chantier de logements reste timide. La baisse de la construction (-16,5%) avait freiné considérablement la reprise en 1993 (voir l'étude spéciale de ce mois).



Weak construction spending remains a persistent feature of the Quebec economy, after six years of decline dating back to 1988. Since May, the construction industry has shed another 25,000 jobs. Building permits and housing starts have sagged to near the lowest levels touched since the 1981-82 recession: only 679 new homes were under construction in Montreal in September (compared to about 2,000 in each of Toronto and Vancouver). Elsewhere, the sources of growth in 1993 have shrunk as 1994 has progressed. Exports slipped following over a year of growth, while retail sales stayed weak.

Led by mineral products, exports led growth in Western Canada in August. In British Columbia, they reinforced higher manufacturing shipments, which are up 9% from the second quarter -- the best increase in Canada. Demand rose from all the major sectors of the economy. In Alberta, exports grew in line with the forecast gain in spending in the oilpatch this year. Non-residential building permits have almost doubled since March on the prairies, the strongest increase of any region.

## International Economies

Recovering economies continued to dominate the scene in the third quarter of the year. While the expansion in the United States continued steadily, economic recovery picked up in Europe, fuelled by robust exports and business investment. The Japanese economy continued to struggle, however, dampened by consumers' unwillingness to spend. Inflation remained in check in the G7 countries, despite rising world commodity prices, and interest rates were steady.

Expansion in the **United States** economy continued as real GDP grew 0.9% in the third quarter of the year, down slightly from the 1% rise in the second quarter. The growth was fuelled by an increase in inventories, possibly voluntary, as companies boosted production to avoid future bottlenecks. Industrial production was steady in September, however, after 15 straight increases, while the capacity utilization rate eased following a 5-year high in August. Consumer demand moderated to a more sustainable level, while inflation remained firmly in check.

Ce qui est particulier au Québec, c'est la faiblesse persistante de la construction, après six baisses annuelles d'affilée de 1988 à 1993. Le secteur de la construction a perdu environ 25 000 emplois depuis mai. Les permis de bâtir tout comme les mises en chantier de logements tombent à un niveau parmi les plus bas depuis la récession de 1981-82 avec seulement 679 nouveaux logements en construction à Montréal en septembre (environ 2 000 à Toronto et à Vancouver). Pendant ce temps, les sources de croissance en 1993 s'estompent à mesure que s'écoule 1994. Les exportations ont continué de se relâcher après une croissance de plus d'un an. Les ventes au détail restent faibles.

Les exportations prennent encore de l'élan en août dans l'Ouest du pays, entraînées par les produits minéraux. En Colombie-Britannique, elles renforcent la croissance des livraisons totales qui est, par rapport à la moyenne du deuxième trimestre (+9%), la plus forte parmi les grandes régions du pays. Tous les groupes d'utilisation économique progressent alors que la demande finale continue de se raffermir de façon générale. En Alberta, les exportations augmentent aussi de pair avec la hausse prévue des dépenses dans les champs pétroliers cette année. Les permis non résidentiels ont presque doublé depuis mars dans les Prairies, la plus forte progression au pays.

## Économies internationales

Au troisième trimestre de 1994, on observe surtout une reprise des économies. Tandis que l'expansion s'est poursuivie aux États-Unis, la reprise économique de l'Europe s'est raffermie sous l'effet de la forte croissance des exportations et des investissements des entreprises. L'incertitude économique s'est poursuivie au Japon, aggravée par le refus des consommateurs de dépenser. L'inflation est toujours maîtrisée dans les pays membres du Groupe des Sept, malgré la hausse des prix des marchandises sur les marchés mondiaux, et les taux d'intérêt sont demeurés stables.

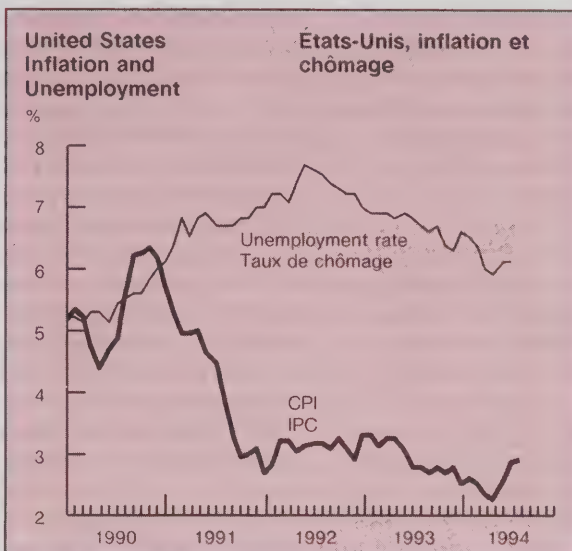
L'expansion observée aux **États-Unis** s'est poursuivie, le PIB réel ayant progressé de 0,9% au troisième trimestre de 1994, une légère baisse par rapport à la hausse de 1% observée au deuxième trimestre. La croissance est attribuable à la progression des stocks, peut-être volontaire, les entreprises ayant accéléré la production pour éviter tout goulot d'étranglement. La production industrielle est demeurée stable en septembre après avoir affiché 15 hausses consécutives, tandis que le taux d'utilisation de la capacité a légèrement diminué après avoir affiché un record de cinq ans en août. La demande des consommateurs est tombée à un niveau plus soutenable, et l'inflation a été maîtrisée.

The robust pace of consumer demand eased in September, with retail sales rising just 0.6% after a 1.1% gain in August. New home sales, however, remained vigorous, up 10% in August, the biggest jump in nearly a year. This, in turn, boosted housing starts by 4.4% in September, marking their fastest growth rate of the year.

The consumer price index advanced a slight 0.2% in September, reflecting a large drop in energy prices and slack in coffee prices after two huge monthly gains. The CPI, which had risen by 0.3% in each of the three previous months, is now increasing at an annual rate of 2.8%. Meanwhile, wholesale prices fell 0.5% in the month, dampened by big declines in the prices of gasoline and other energy products, as well as coffee. The decrease followed price jumps of 0.6% in August and 0.5% in July.

Industrial production was flat in September, hampered by a 1.6% drop in auto-industry output. Production of business equipment remained robust, reflecting a boom in capital spending for new equipment. Capacity utilization eased to 84.6%, down 0.2 percentage points from August's peak. The trade deficit in goods and services narrowed by 13% in August to \$9.7 billion (US). Exports continued to strengthen in tune with recoveries overseas, more that offsetting a gain in imports.

The pace of growth slowed in the **United Kingdom** in the third quarter of the year, as real GDP grew 0.7%, down from 1.1% in the previous quarter. Output, however, gained 3.6% from the same period the year before. The slower quarterly growth was led by a slowdown in industrial production, primarily due to oil-refining problems in the North Sea. The Central Statistical Office (CSO) introduced a "flash" estimate for the third-quarter GDP which summarizes quarterly growth based on partial information. Consumer



La croissance rapide de la demande des consommateurs s'est adoucie en septembre, les ventes au détail n'ayant progressé que de 0,6% après avoir affiché un gain de 1,1% en août. Les ventes de maisons neuves sont demeurées fermes toutefois, affichant un bond de 10% en août, soit le taux le plus élevé en près d'un an. Cette situation a eu pour effet d'activer les mises en chantier qui se sont accrues de 4,4% en septembre, le taux de croissance le plus élevé de l'année.

L'indice des prix à la consommation a affiché une légère progression de 0,2% en septembre, traduisant ainsi la chute marquée des prix de l'énergie et le fléchissement des prix du café après deux hausses mensuelles importantes. L'IPC, qui avait augmenté de 0,3% à chacun des trois mois précédents, s'accroît maintenant à un taux annuel de 2,8%. Parallèlement, les prix de gros ont fléchi de 0,5% au cours du mois, sous l'effet du recul marqué des prix de l'essence et d'autres produits énergétiques, ainsi que du prix du café. Ce recul a été précédé d'un bond de 0,6% en août et de 0,5% en juillet.

On a observé une stagnation de la production industrielle en septembre, à laquelle a contribué une diminution de 1,6% de la production du secteur de l'automobile. La production de biens d'équipement des entreprises est demeurée ferme, traduisant une poussée des dépenses en capital au titre de nouveau matériel. Le taux d'utilisation de la capacité s'est replié pour se fixer à 84,6%, une perte de 0.2 point par rapport au sommet observé en août. Le déficit du commerce des biens et des services s'est rétréci de 13% en août pour totaliser 9,7 milliards de dollars (US). Les exportations ont continué de progresser parallèlement à la reprise observée dans les pays d'outre-mer, ce qui a plus que contrebalancé la hausse des importations.

Le rythme de la croissance au **Royaume-Uni** a ralenti au troisième trimestre de 1994, le PIB réel ayant progressé de 0,7%, en baisse par rapport à 1,1% au trimestre précédent. La production a progressé de 3,6% toutefois par rapport à la même période un an plus tôt. La réduction de la croissance trimestrielle est surtout attribuable au ralentissement de la production industrielle, qui s'explique surtout par les problèmes de raffinage du pétrole dans la mer du Nord. Le Central Statistical Office (CSO) a présenté une "rapide" estimation du PIB pour le troisième trimestre basée sur



spending remained buoyant in September, primed by deep discounts and the lowest level of inflation in 27 years. Unemployment eased for the eighth consecutive month, while export demand surged. Export-led growth has now begun to play a bigger role in the recovery than consumer spending.

Retail sales volumes rose 0.5% in August, gaining 3.7% on a year-over-year basis. Sparked by sharp cuts in prices, the volume of sales was largest for food, clothing and household goods, where price competition and discounting were fierce. Retail prices rose 0.2% in September and were up 2.2% at an annual rate. The CSO attributed the small rise in inflation to a shift in the timing of this year's summer sales, supermarket price wars and a fall in the price of gasoline. The cost of raw materials, meanwhile, rose significantly as a recent surge in world commodity prices pushed up the price of imported materials. Prices rose 0.7% in September and were up 5.7% on a year-over-year basis. The cost of goods leaving factories, however, rose a slight 0.2%, suggesting that many companies were still absorbing the price hikes. The annual rate of average earnings growth remained steady at 3.75% in August, indicating that pay settlements were not yet affecting inflation.

Unemployment continued its downward trend, as the number of jobless shrank a further 28,000 to 2.6 million in September. Unemployment has now fallen by over 400,000 since its December 1992 peak and is at its lowest level since December 1991. The unemployment rate for September was 9.1%, down from 9.2% in August. Declining unemployment is at last being accompanied by a rise in employment, which grew by 65,000 jobs between the spring and summer.

Buoyant export demand led to a further narrowing of the trade deficit in July, down 3% from June. In the last three months, export volumes rose 1.5%, while import volumes contracted 2%.

The recovery in the **German** economy picked up speed, fuelled by strengthening industrial production and buoyant exports. Exports remained robust, boosting the August merchandise trade surplus to DM 7.1 billion, double the July level. Exports gained 14% over the previous year, while imports rose 6%.

des informations fragmentaires. Les dépenses de consommation sont demeurées fermes en septembre, sous l'effet de rabais importants et du taux d'inflation le plus bas en 27 ans. Le taux de chômage a diminué pour un huitième mois consécutif, tandis que la demande à l'exportation a bondi. La croissance attribuable aux exportations commence à jouer, sur la reprise, un rôle plus important que les dépenses de consommation.

Le volume des ventes au détail a progressé de 0,5% en août, en hausse de 3,7% d'une année à l'autre. Entraînées par la réduction marquée des prix, ce sont les ventes au titre des aliments, de l'habillement et des articles ménagers qui ont le plus augmenté, composantes où se faisait une féroce guerre des prix et des rabais. Les prix de détail se sont accrus de 0,2% en septembre et ont affiché un taux de croissance annuel de 2,2%. Le CSO attribue la faible hausse du taux d'inflation au changement de la période choisie pour les ventes d'été cette année, à la guerre des prix des supermarchés et au fléchissement du prix de l'essence. Parallèlement, les coûts des matières premières ont progressé considérablement, une récente poussée des prix mondiaux des marchandises ayant élevé le prix des matières importées. Les prix ont affiché un gain de 0,7% en septembre, et de 5,7% d'une année à l'autre. Les coûts des produits à la sortie de l'usine ont affiché une légère hausse de 0,2%, ce qui laisse entendre que nombre d'entreprises absorbaient toujours la montée des prix. Le taux de croissance annuel de la rémunération moyenne est demeuré stable à 3,75% en août, ce qui signifie que les règlements salariaux n'influaient pas encore sur l'inflation.

La baisse du taux de chômage s'est poursuivie, le nombre de chômeurs ayant été réduit de 28 000 pour totaliser 2,6 millions en septembre. Le nombre de chômeurs a été réduit jusqu'ici de plus de 400 000 depuis le sommet de décembre 1992 et se situe à son plus bas niveau depuis décembre 1991. Le taux de chômage s'est fixé à 9,1% en septembre, en baisse par rapport à 9,2% en août. La baisse du chômage s'accompagne enfin d'une hausse du nombre d'emplois, qui a progressé de 65 000 entre le printemps et l'été.

La croissance soutenue de la demande à l'exportation a entraîné un rétrécissement accru du déficit du commerce en juillet, en baisse de 3% par rapport à juin. Au cours des trois derniers mois, le volume des exportations s'est accru de 1,5%, tandis que celui des importations s'est comprimé de 2%.

La reprise économique de l'**Allemagne** s'est raffermie sous l'effet de la vigueur de la production industrielle et des exportations. Les exportations sont demeurées fermes, faisant grimper l'excédent du commerce de marchandises à 7,1 millions de marks en août, soit le double de l'excédent enregistré en juillet. Les exportations ont progressé de 14% par rapport à l'année précédente, et les importations, de 6%.

Manufacturing production in western Germany remained robust in September, leading to a further increase in capacity utilization to 83.7%, up from 78% a year ago. In eastern Germany, capacity utilization rose to 78% from 72% the year before.

Unemployment continued to improve in September, as the number of jobless in the west fell by 5,000, enhanced by work creation and education schemes, to bring the unemployment rate down to 7.9% from 8.2% in August. In the east, the number of unemployed dropped by 64,000, lowering the rate there to 13.8% from 14.7%.

Consumer prices also continued their downward trend, easing to an annual rate of 2.8% by mid-October. Producer prices, meanwhile, rose 0.2% in September, after being flat in August.

The **French** economy continued to expand, boosted by strengthening consumer demand. Sustained demand for autos, after various government incentives earlier this year lapsed, fuelled the growth. Industrial production gained 2.3% in July and August over June and was up 5.2% on a year-over-year basis. Insee, the national statistical agency, combines data from July and August because many companies close for summer holidays. Manufacturing output surged by 6.9% over the same time period. Although buoyant domestic demand is soon expected to spark a surge in imports according to Insee, robust exports resulted in a jump in the trade surplus in August to FFr 7.2 billion from 4.8 billion in July.

Patches of weakness persisted in the **Japanese** economy, dampening the overall recovery. Industrial production rebounded in August, sparked by stock rebuilding, while plans to increase capital spending remained upbeat. Consumer spending was weak, while the jobless rate held steady in August at 3%, its highest rate since June 1987.

Consumers remained downcast. Sales at major department stores fell 2.1% in September from the year before, following a 3.6% decline in August. The drop marked the 31st successive monthly fall. Demand for autos has also plummeted, leading to further retrenchment in vehicle production, which contracted 7.2% in the six months to September from the same period last year, after a 10.4% plunge in the first half on 1993.

La production manufacturière dans l'ouest de l'Allemagne est demeurée ferme en septembre, entraînant ainsi une nouvelle hausse du taux d'utilisation de la capacité qui est passé de 78% un an plus tôt à 83,7%. Dans l'est de l'Allemagne, le taux d'utilisation s'est accru pour passer de 72% un an plus tôt à 78%.

Le taux de chômage a continué de s'améliorer en septembre, le nombre de chômeurs dans l'ouest ayant chuté de 5 000 grâce aux programmes d'éducation et de création d'emplois. Le taux de chômage a donc fléchi, passant de 8,2% en août à 7,9%. Dans l'est, le nombre de chômeurs a été réduit de 64 000, le taux de chômage passant ainsi de 14,7% à 13,8%.

La baisse des prix à la consommation s'est poursuivie, le taux annuel s'établissant à 2,8% à la mi-octobre. Parallèlement, les prix des producteurs se sont élevés de 0,2% en septembre, après être demeurés stables en août.

La croissance économique de la **France** s'est poursuivie sous l'effet du raffermissement de la demande des consommateurs. Une demande soutenue pour des automobiles, après l'expiration, plus tôt cette année, des diverses mesures d'encouragement de l'État, a activé la croissance. La production industrielle a affiché un gain de 2,3% en juillet et en août par rapport à juin, et a progressé de 5,2% d'une année à l'autre. L'INSEE, l'organisme statistique national, réunit les données pour juillet et août, car nombre d'entreprises ferment leurs portes pour les vacances d'été. La production manufacturière a bondi de 6,9% au cours de la même période. Selon l'INSEE, bien que la vigueur de la demande intérieure devrait entraîner bientôt la montée en flèche des importations, la vigueur des exportations a amené une croissance marquée de l'excédent du commerce, qui est passé de 4,8 milliards de FF en juillet à 7,2 milliards de FF en août.

L'incertitude économique s'est poursuivie au **Japon**, ce qui a atténué la reprise globale. La production industrielle a rebondi en août, sous l'effet de la reconstitution des stocks, tandis que les intentions d'accroissement des dépenses en capital sont demeurées fermes. Les dépenses de consommation ont été faibles, tandis que le taux de chômage est demeuré stable en août à 3%, le taux le plus élevé depuis juin 1987.

Les consommateurs sont demeurés prudents. Les ventes des grands magasins à rayons ont diminué de 2,1% en septembre par rapport à l'année précédente, après avoir fléchi de 3,6% en août. Ce recul marque la trente et unième baisse mensuelle consécutive. La demande pour des automobiles a chuté également, entraînant ainsi une réduction accrue de la production à ce titre; celle-ci s'est repliée de 7,2% au cours des six mois qui ont précédé septembre par rapport à la même période l'an dernier, après avoir dégringolé de 10,4% au cours de la première moitié de 1993.



Industrial production rebounded in August, up 3.6% from July. Miti, the Ministry of International Trade and Industry, expects output to fall in the next two months, however, as manufacturers retrench after an unusually strong August. Stocks of unsold goods were flat in September, but fell by 7% from their level a year ago, prompting Miti to predict that inventory adjustments would soon be completed. Some sectors, however, are expecting increased demand, and have increased their capital spending plans. Producers of machinery and equipment raised their expectations by 3.2% in the year to next March, the first rise in three years, led by a 17% jump in investment by semiconductor producers. Automakers expect the second biggest rise in machinery investment, up 2.4%.

The current account surplus fell 16% in the year to August, the first drop in three months, partly as a result of a surge in energy imports caused by an unusually hot summer. The merchandise trade surplus eased to \$8.7 billion (US), as exports rose 12% and imports jumped 20%.

La production industrielle a rebondi en août, en hausse de 3,6% par rapport à juillet. Le ministère du Commerce international et de l'Industrie (Miti) prévoit cependant une baisse de la production au cours des deux prochains mois; en effet, les fabricants ralentiront la production après avoir affiché un niveau anormalement élevé en août. Les stocks de biens non vendus sont demeurés stables en septembre, mais ont régressé de 7% par rapport au niveau observé un an plus tôt, ce qui a amené Miti à prédire que la régularisation des stocks serait bientôt achevée. Certains secteurs, toutefois, prévoient un accroissement de la demande, et ont élevé leurs intentions de dépenses en capital. Les producteurs de machines et de matériel ont accru leurs attentes de 3,2% d'ici à mars prochain, soit la première croissance en trois ans; celle-ci est attribuable au bond de 17% des investissements des producteurs de semi-conducteurs. Les fabricants d'automobiles prévoient la deuxième hausse la plus élevée des investissements au titre des machines, soit 2,4%.

L'excédent au compte courant a chuté de 16% au cours de la période qui a précédé le mois d'août, soit le premier recul en trois mois, en raison en partie du raffermissement des importations d'énergie qu'a entraîné un été anormalement chaud. L'excédent du commerce de marchandises a légèrement diminué pour se fixer à 8,7 milliards de dollars (US), les exportations ayant progressé de 12%, et les importations, de 20%.

## Provincial GDP by industry, 1984-1993

In 1993, nearly all of the provincial economies resumed growing. The Western provinces, except Manitoba, expanded faster than the rest of Canada, mainly because of a surge in the oilpatch and a strong agricultural output. Output in the Eastern and Central provinces was below the national average (+2.6%).

Fuelled by the energy sector, Alberta's output grew 6.3%, the fastest pace in Canada and the province's seventh straight annual increase. Production advanced 3.7% in British Columbia, its ninth consecutive increase, while Saskatchewan had the biggest turnaround, growing a record 4.1% in 1993 after a drop of 1.7% the year before.

Manitoba was the only province to record a drop in production (-0.9%) as heavy rains spoiled wheat crops.

In Central Canada, the automotive sector helped boost Quebec to its first increase in four years (+2.3%). Ontario's economy grew 1.8%, thanks to a second good year for the automotive sector. Both economies however remained well below their pre-recession peaks of 1989.

In Atlantic Canada, a decline in fish landings due to the cod moratorium and its impact on fish processors restrained growth. However, Newfoundland's output increased for the first time since 1989 (+0.7%), buttressed by the construction of the Hibernia platform. New Brunswick registered its best performance since 1987 (+2.4%), propelled by the best improvement for manufacturers in years.

\* Richard Martel, Chief of Provincial GDP, (613) 951-2018

## PIB provincial par industrie, 1984-1993

Par 1993, la production a repris sa croissance dans presque toutes les provinces. Les provinces de l'Ouest, sauf au Manitoba, progressent plus vite que le reste du Canada en raison surtout d'une augmentation du pétrole et du gaz et de la forte production agricole. La production des provinces du Centre et de l'Est progresse plus lentement que dans l'ensemble du pays (+2,6%).

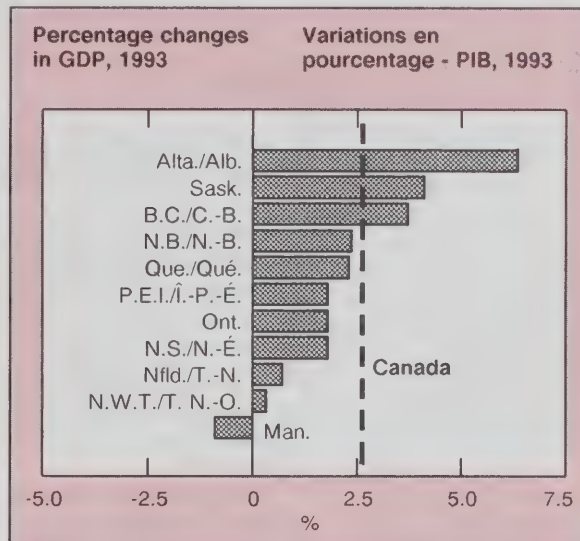
Stimulée par le secteur énergétique, la production albertaine monte de 6,3%. Ce taux est le plus fort au Canada et représente le septième gain annuel consécutif pour la province. La production s'accroît de 3,7% en Colombie-Britannique pour une neuvième augmentation consécutive, alors que la Saskatchewan présente le plus grand renversement avec une croissance record de 4,1% en 1993 comparativement à un recul de 1,7% l'année précédente.

Le Manitoba est la seule province où il y a une chute de production (-0,9%), les fortes pluies nuisant aux récoltes de blé.

Dans le Centre du Canada, l'industrie automobile pousse le Québec à enregistrer son premier gain de production en quatre ans (+2,3%). L'économie ontarienne croît de 1,8% grâce à une deuxième bonne année pour le secteur automobile. Les deux économies demeurent encore en deçà de leur sommet d'avant la récession en 1989.

Dans l'Atlantique, une diminution des débarquements de poissons en raison de la crise de la morue et son impact sur les usines de la transformation du poisson tempèrent la croissance. Toutefois, la production de Terre-Neuve augmente pour la première fois depuis 1989 (+0,7%), soutenue par la construction de la plate forme Hibernia. Le Nouveau-Brunswick connaît sa meilleure performance depuis 1987 (+2,4%), poussé par l'amélioration exceptionnelle des manufactures depuis longtemps.

\* Richard Martel, Chef du PIB provincial, (613) 951-2018





## GDP of the total economy in constant prices

## PIB pour l'ensemble en prix constants

	1990	1991	1992	1993
	% change – variations en pourcentage			
<b>Canada</b>	<b>-0.3</b>	<b>-1.8</b>	<b>0.7</b>	<b>2.6</b>
Newfoundland – Terre-Neuve	-2.1	-3.3	-1.1	0.7
Prince Edward Island – Île-du-Prince-Édouard	-1.1	0.4	1.2	1.8
Nova Scotia – Nouvelle-Écosse	-0.4	-1.4	0.8	1.8
New Brunswick – Nouveau-Brunswick	-0.2	-1.4	-0.3	2.4
Quebec – Québec	0.0	-3.0	-0.1	2.3
Ontario	-2.2	-2.4	0.4	1.8
Manitoba	1.1	-4.6	1.9	-0.9
Saskatchewan	3.7	0.0	-1.7	4.1
Alberta	2.8	0.3	1.5	6.3
British Columbia – Colombie-Britannique	1.6	0.5	2.9	3.7
Yukon Territory – Yukon	6.9	-4.2	10.9	-19.1
Northwest Territories – Territoires du Nord-Ouest	-3.5	-1.6	-1.1	0.3

## Alberta

- Oilpatch fuelled strongest growth in Canada.

Following more modest rises, output in Alberta leaped 6.3% in 1993, the best performance in Canada. Output has advanced every year since 1987, even during the years of recession in the rest of the country. In 1993, 12,000 jobs were created, more than offsetting a loss the year before. The unemployment rate inched up to 9.6%, a level not seen since 1987.

Increased demand from the United States for natural gas and crude petroleum and related products continued to generate substantial gains in production, pipeline transport and royalties. Combined with lower royalty charges during the first half of 1993, the search for oil and gas intensified sharply. Drilling activity skyrocketed and construction of gas and oil facilities picked up significantly.

Indications are that 1994 will be another good year for the oilpatch. Intended expenditures on gas and oil facilities are higher than in 1993. Drilling contractors enjoyed a banner first half, drilling at rates that could rival the peak prior to the fall in oil prices in the mid-1980s.

Led by wheat, barley, canola, and cattle, production of which reached new heights in 1993, agriculture output soared 22% to a new record. Alberta's agriculture industry, Canada's largest, accounts for more than one-quarter of Canadian agricultural production.

## Alberta

- Les industries du pétrole et du gaz rendent compte de la plus forte croissance au Canada.

Faisant suite à des augmentations plus modestes, la production fait un saut de 6,3% en Alberta en 1993, la meilleure performance au Canada. La production progresse chaque année depuis 1987 même durant les années de récession dans le reste du pays. En 1993, 12 000 emplois sont créés, dépassant la perte de l'année précédente. Le taux de chômage augmente toutefois d'une fraction à 9,6%, un niveau jamais atteint depuis 1987.

Une demande accrue des États-Unis pour le gaz naturel, le pétrole brut et des produits connexes continue à provoquer des gains dans la production, le transport par pipeline et dans les redevances gouvernementales. En raison aussi de programmes de redevances réduites au cours de la première moitié de 1993, l'exploration du pétrole et du gaz augmente fortement. Les activités de forage atteignent des sommets et la construction des installations du gaz et du pétrole prend de la vigueur.

En 1994, on devrait connaître une autre bonne année pour les champs pétroliers. Les prévisions de dépenses en installations du gaz et du pétrole sont plus élevées que pour 1993. Les entreprises de forage à forfait profitent d'une première moitié d'année exceptionnelle, opérant à un rythme comparable au sommet atteint avant la chute des prix du pétrole au milieu des années 1980.

L'agriculture fait un bond de 22% pour atteindre un nouveau record grâce à de nouveaux sommets de production atteints en 1993 pour le blé, l'orge, le canola et le bétail. L'industrie agricole en Alberta, la plus importante au Canada, représente plus du quart de la production agricole canadienne.

Manufacturers, wholesalers, and retailers also contributed to the growth, each advancing more than 5% in 1993. A number of these industries benefited from the gains in oil and agriculture. Refineries and manufacturers of goods required by oil workers (such as metal products and relevant machinery) did well, as did manufacturers of agricultural chemicals.

Wholesalers and retailers posted widespread advances. Sales by wholesalers of petroleum and machinery and by retailers of durable goods such as household furniture and motor vehicles led the gains.

After setbacks in 1991 and 1992, food and accommodation services prospered. Both sectors enjoyed sales gains of more than 6%. Employment agencies, management consultants, and trucking firms also benefited from Alberta's vibrant economy.

Even so, some industries slipped. Construction of residential and non-residential buildings tumbled at least 8% each. Following completion of major investments, cutbacks by the pulp and paper mills contributed to the decline in non-residential building construction.

Provincial administration and hospitals also continued to decline in 1993. They are off their recent peaks by at least 6%.

## Saskatchewan

- Agriculture and energy led record advance.

Aggregate output jumped 4.1% in 1993 thanks to a strong performance in agriculture and the oilpatch. A record harvest of canola and the best barley crop in two decades contributed to a sharp 16.8% rise in agriculture. Oats production also soared. Wheat production, on the other hand, fell almost 5%, with exports plunging. Farmers harvested 15.4 million tonnes of wheat, compared with 16.2 million in 1992 and an all-time high of 18.5 million in 1991.

In the oilpatch, an upsurge in demand from the United States for crude petroleum and, to a lesser extent, for natural gas boosted production. Gas pipeline throughput and royalty revenues also advanced, while the search for new oil and natural gas resources doubled. On the other hand, expenditures on construction of gas and oil facilities have declined in the latest two years.

Les fabricants, les grossistes et les détaillants contribuent aussi à la croissance, chaque groupe progressant de plus de 5% en 1993. Un certain nombre d'industries profitent des gains dans le domaine du pétrole et de l'agriculture. Les raffineries de produits pétroliers et les fabricants de produits nécessaires aux travailleurs dans l'industrie du pétrole (comme les produits en métal et la machinerie pertinente) font bien ainsi que les fabricants de produits chimiques d'usage agricole.

Les grossistes et les détaillants rapportent des hausses importantes. Les ventes des grossistes en produits pétroliers et en machinerie et des détaillants en biens durables comme les meubles de maison viennent en tête de l'augmentation.

Après avoir connu des reculs en 1991 et 1992, les services d'hébergement et de restauration prospèrent. Les deux industries bénéficient d'augmentations de revenus de plus de 6%. Les agences de placement, les bureaux de conseil en gestion et les entreprises de camionnage profitent de la vigueur de l'économie albertaine.

Plusieurs industries toutefois reculent. La construction domiciliaire et celle de bâtiments autres que domiciliaires chutent toutes deux d'au moins 8%. Faisant suite au parachèvement d'investissements importants, des coupures par les fabricants de pâtes et papiers contribuent au recul de la construction de bâtiments autres que domiciliaires.

Les services de l'administration provinciale et les hôpitaux poursuivent leur recul en 1993. Ils se trouvent au moins 6% en deçà de leurs plus récents sommets.

## Saskatchewan

- L'agriculture et l'énergie dominent la hausse record en Saskatchewan.

La production totale saute de 4,1% en 1993 grâce à une forte performance de l'agriculture et du secteur du pétrole et du gaz. Une récolte record de canola et la meilleure récolte d'orge en deux décennies contribuent à la hausse prononcée de 16,8% de la production agricole. La production d'avoine connaît aussi une augmentation vigoureuse. D'un autre côté, la production de blé diminue de près de 5%, alors que les exportations sont en chute. Les fermiers récoltent 15,4 millions de tonnes de blé, comparativement à 16,2 millions en 1992 et au sommet inégalé de 18,5 millions en 1991.

Du côté des industries du pétrole et du gaz naturel, la production bondit en raison d'une reprise de la demande des États-Unis pour le pétrole brut et, à un degré moindre, pour le gaz naturel. Le transport de gaz naturel par gazoduc et les redevances gouvernementales progressent eux aussi, alors que l'exploration de nouveaux gisements de pétrole brut et de gaz naturel double. Par contre, les dépenses en construction



Intentions for 1994 indicate that construction should pick up significantly.

Manufacturers expanded output more than 8%, one of the best gains among the provinces. Pulp mills, manufacturers of agricultural implements, and steel plants enjoyed rates of growth above 20%. Each has played a major role in the expansion of the manufacturing sector since 1988, at least doubling its production.

Since 1988, demand for electricity by manufacturers has grown by 50%, and in 1993 accounted for much of a 5.7% increase in the generation of electricity.

For the first time in years, wholesale and retail trade grew together. Wholesalers recorded widespread improvements, while retailers enjoyed a 3.6% gain in sales following a 1.8% advance in 1992. After several gloomy years, the hospitality industry turned around, gaining 4.5% in 1993.

Not all industries participated in this expanding economy. Residential and non-residential building activity fell, leading a sixth consecutive decline in building construction. Provincial public administration and health and social services, including hospitals, were cut back. Widespread losses were reported in business services, particularly for computer-related firms.

## British Columbia

- Output rose for ninth straight year.

Production advanced 3.7% in 1993, bettering a 2.9% gain the year before. The B.C. economy has now increased for at least nine consecutive years and has outshone the Canadian economy since 1986. Even so, the recession in the rest of Canada slowed the economy in 1990 and 1991, when goods production fell and overall growth was modest. Goods production has since rebounded and, along with a faster pace in services, has spurred the past two yearly gains.

While the economy has created new employment every year since the mid-1980s, the 43,000 jobs generated in 1993 represented the largest increase in four years. Most of the new jobs originated in services industries and

d'installations de gaz et de pétrole diminuent pour les deux dernières années, quoique les prévisions de 1994 indiquent que la construction devrait reprendre de façon significative.

Les fabricants accroissent la production de plus de 8%, une des meilleures augmentations parmi les provinces. Les usines de pâte, les fabricants d'instruments aratoires et la sidérurgie bénéficient de taux de croissance de plus de 20%. Chacun joue un rôle important dans l'expansion du secteur manufacturier depuis 1988 en doublant au moins sa production.

Depuis 1988, la demande d'électricité monte de 50% chez les fabricants et compte pour la plus grande partie de l'augmentation de 5,7% de la production d'électricité en 1993.

Le commerce de gros et le commerce de détail progressent ensemble pour une première fois depuis plusieurs années. Les grossistes rapportent des gains importants, alors que les détaillants bénéficient d'une hausse de 3,6% des ventes faisant suite à une augmentation de 1,8% en 1992. Après avoir connu plusieurs années sombres, les industries de l'hébergement et de la restauration se redressent avec un gain de 4,5% en 1993.

Toutes les industries ne contribuent pas à cette expansion de l'économie. La construction domiciliaire et de bâtiments autres que domiciliaires diminue pour une sixième année consécutive. Les services de l'administration publique provinciale ainsi que les services sociaux et de santé, y compris les hôpitaux, reculent tous. On rapporte d'importantes diminutions dans les services aux entreprises, particulièrement pour les services en informatique.

## Colombie-Britannique

- La production monte pour une neuvième année consécutive.

La production progresse de 3,7% en 1993, améliorant le gain de 2,9% pour l'année précédente. L'économie de la Colombie-Britannique a ainsi progressé pour au moins une neuvième année consécutive et cette performance surpasse celle de l'économie canadienne depuis 1986. Malgré cela, la récession dans le reste du Canada ralentit l'économie en 1990 et en 1991, alors que la production de biens diminue et que la croissance est plutôt modeste pour l'ensemble des industries. La production de biens se redresse depuis ce temps et stimule avec le rythme plus rapide des services les gains des deux dernières années.

Alors que l'économie crée des emplois chaque année depuis le milieu des années 1980, les 43 000 nouveaux emplois en 1993 représentent la plus forte augmentation en quatre ans. Le gros de ces nouveaux emplois vient des industries de services et de la

manufacturing. The unemployment rate improved notably, decreasing from 10.4% in 1992 to 9.7% in 1993.

A record influx of immigrants and Canadians from other provinces contributed substantially to a continued rise in British Columbia's population. The impact on the provincial economy, however, was not as apparent as in previous years. Real estate transactions slipped considerably in 1993, and residential construction grew at a moderate pace following 20% growth in 1992.

The continued recovery was led by a return to growth by most participants in the forestry and energy sectors. Wholesalers and retailers, who posted among the largest gains in Canada, and financial service industries also contributed.

Output by loggers, lumber mills, and paper plants surged at least 5%, the first time since 1987 that these forestry-related activities rose simultaneously.

Energy sector industries were also in step. Output of coal mines and natural gas, construction of oil and gas facilities, pipeline throughput, and drilling activity flourished collectively. Higher exports helped boost natural gas production. The gain in coal output, however, was due more to resumption of operations after last year's labour disputes and to bankruptcies than to expansion. In fact, coal production was still well below its peak of a few years ago. The gains in drilling activity are expected to continue through 1994, since spending intentions on exploration and development drilling are sharply higher.

Widespread advances in wholesale and retail trade reinforced gains elsewhere. Among wholesalers, only motor vehicle parts and accessory stores recorded lower sales. All retailers except department stores and liquor, beer and wine stores increased sales volumes.

British Columbia's was the only major provincial fishery to record an increase (+23.2%) as the sockeye salmon catch more than doubled in 1993. It was the largest catch on record, the culmination of a four-year production cycle.

Provincial government services rose at the fastest rate in Canada. Other services under the responsibility of the provincial government, such as education and health, also surpassed other provinces, even though output of hospitals fell. Agriculture rose 18%, led by higher production of poultry and fruit and vegetables. Various

fabrication. Le taux de chômage recule de façon notable, passant de 10,4% en 1992 à 9,7% en 1993.

L'afflux le plus important jamais atteint d'immigrants et de Canadiens d'autres provinces contribue fortement à la hausse continue de la population en Colombie-Britannique. L'impact sur l'économie de la province n'est toutefois pas aussi évident que par le passé. Les transactions immobilières reculent fortement en 1993 et la construction domiciliaire connaît une faible hausse après avoir progressé de 20% en 1992.

Cette reprise continue provient surtout d'un retour à la croissance par la plupart des participants dans les secteurs forestier et de l'énergie. Les grossistes et les détaillants, qui signalent les gains parmi les plus forts au Canada, et les services financiers y contribuent aussi.

La production de l'exploitation forestière, des moulins à scie et des usines de papier monte d'au moins 5%. Ces industries du secteur forestier augmentent en même temps, ce qui constitue une première depuis 1987.

Les industries du secteur énergétique marchent à l'unisson. La production de charbon, de gaz naturel, la construction d'installations de gaz et de pétrole, le transport par pipeline et les activités de forage prospèrent ensemble. Des exportations accrues aident à stimuler la production de gaz naturel. Le gain de la production de charbon survient beaucoup plus en raison de la reprise des opérations qui suit les conflits de travail de l'année précédente et les faillites qu'en raison d'une expansion de l'industrie. En fait, la production de charbon se trouve encore bien en deçà de son sommet atteint il y a quelques années. On s'attend à ce que les hausses des activités de forage se poursuivent en 1994, alors que les prévisions de dépenses de forage d'exploration et de développement montent fortement.

Des gains importants pour le commerce de gros et le commerce de détail soutiennent les augmentations qu'on retrouve ailleurs. Parmi les grossistes, seuls ceux en pièces et accessoires de véhicules automobiles rapportent des ventes inférieures. Les ventes augmentent en volume pour tous les détaillants, sauf pour les grands magasins et les magasins de spiritueux, bière et vin.

La Colombie-Britannique est la seule province dont l'industrie de la pêche rapporte une augmentation (+23,2%), alors que les prises de saumon rouge font plus que doubler en 1993. Ceci en fait la plus forte prise rapportée et représente l'aboutissement d'un cycle de production de 4 ans.

Les services d'administration provinciale progressent au taux le plus fort au Canada. D'autres services sous la responsabilité du gouvernement provincial comme l'enseignement et la santé devancent d'autres provinces quoique la production des hôpitaux diminue. La production agricole est en hausse de 18% en raison d'augmentations pour la volaille, les fruits et les



business services increased, namely computer services and employment agencies.

Nevertheless, a number of industries shrank in 1993. Most metal mines pared output, reflecting depressed base-metal prices. Various refineries and shipbuilders closed, and others cut production schedules. Generation of electricity fell 6% as exports were reduced and imports rose.

## New Brunswick

- Best performance in seven years.

Propelled by the largest improvement for manufacturers in years and by widespread gains in services, output in New Brunswick climbed 2.4% in 1993, its best performance since 1987. Growth for 1992 was revised as a result of a substantial downward revision to construction estimates for power generating stations.

The improvement in 1993 was reflected in employment, which rose 0.6% on top of a 1.1% gain in 1992. New Brunswick was the only province besides British Columbia to post back-to-back increases in employment in 1992 and 1993. The unemployment rate was 12.6%, comparable to its level of the previous few years.

Manufacturers boosted production by 7.3%, their first gain since 1987. Sawmills increased output of lumber by more than 21%, while pulp and paper mills produced about 4% more than in 1992, mainly newsprint, paperboard and building paper. Pulp production fell for the fifth time in the latest six years.

Shipbuilding, sustained by the Canadian patrol frigate program, advanced strongly in 1993, offsetting most of the previous year's decline. The frigate program is expected to end in the near future. Refineries topped the rate of growth of shipbuilders as exports of gasoline and fuel oil grew rapidly.

The sharp advance in manufacturing increased demand for trucking services, which also posted its largest gain since 1987.

Increases in various services such as telecommunications (particularly in long distance operations), retail trade, social services and business services reinforced the gains by manufacturers.

However, not all industries participated in this economic upturn. Many miners, fishermen,

légumes. Il y a aussi des gains pour divers services fournis aux entreprises comme les services informatiques et les agences de placement.

Néanmoins, un certain nombre d'industries reculent en 1993. Plusieurs mines métalliques réduisent leur production, alors que les prix des métaux de base sont bas. De plus, diverses raffineries et usines de construction de navires ferment et d'autres réduisent leurs horaires de production. La production d'électricité diminue de 6%, alors que les exportations reculent et que les importations augmentent.

## Nouveau-Brunswick

- La meilleure performance en sept ans.

La production monte de 2,4% en 1993, la meilleure performance depuis 1987, poussée par les progrès les plus importants depuis de nombreuses années dans la fabrication et par des gains répandus dans les services. La croissance pour 1992 fait l'objet d'une correction en raison d'une révision importante à la baisse pour les estimations de la construction de centrales électriques.

Les progrès de l'économie en 1993 se reflètent dans l'emploi, qui augmente de 0,6% en plus du gain de 1,1% en 1992. Le Nouveau-Brunswick est la seule province avec la Colombie-Britannique à afficher deux hausses consécutives de l'emploi en 1992 et 1993. Le taux de chômage se trouve à 12,6%, niveau semblable à celui des dernières années.

La fabrication progresse de 7,3%, un premier gain depuis 1987. Les scieries augmentent la production de bois d'oeuvre de plus de 21%, tandis que les usines de pâte et papier produisent 4% de plus qu'en 1992, surtout pour le papier-journal, le carton et les panneaux de construction. La production de pâte de bois a reculé pour une cinquième fois au cours des six dernières années.

La construction de navires, soutenue par le programme canadien des frégates de patrouille, progresse fortement en 1993, annulant ainsi presque tout le recul de l'année précédente. Le programme des frégates devrait arriver à terme dans un futur rapproché. La croissance des raffineries de pétrole surpasse le taux de celle de la construction de navires en raison d'un accroissement rapide des exportations d'essence et d'huile de chauffage.

Ce gain prononcé de la fabrication augmente la demande pour les services du transport par camion, qui rapportent leur plus forte augmentation depuis 1987.

Les hausses des industries manufacturières se trouvent renforcées par les augmentations dans divers services comme la transmission des télécommunications (surtout pour les appels interurbains), le commerce de détail, les services sociaux et les services fournis aux entreprises.

Toutefois, ce ne sont pas toutes les industries qui participent à cette reprise de l'activité économique.

farmers (particularly potato growers and cattle producers) and construction labourers suffered cutbacks. A drop in deliveries to other provinces resulted in a 3% reduction in the generation of electricity.

## Quebec

- Economy rallied after three years.

The Quebec economy rallied in 1993, when production grew 2.3% after three years of decline. Even so, output remained below its pre-recession peak. The gain was led by manufacturers—especially by motor vehicle assemblers, retailers, and construction of electric power generating structures.

Employment edged up, but there were still almost 100,000 fewer jobs in 1993 than before the recession. By mid-1994, however, most of the jobs lost during the recession were regained, while bankruptcies and the unemployment rate continued to decline.

Goods production advanced 4.1% and services 1.4%, the first year since 1989 that goods production outstripped services.

Quebec benefited substantially from the re-opening of the Ste-Thérèse car assembly plant. The plant produced more than 121,000 automobiles in 1993, the bulk of which were for export. In 1992 fewer than 700 cars were assembled there. Motor vehicle assembly rose more than 300% in Quebec and accounted for more than one-third of the rise in manufacturing. Nevertheless, motor vehicle production was still 7% below its 1988 record level.

Advances elsewhere in manufacturing were widespread as 16 of 21 major industry groups advanced. This compares with nine advances in 1992. Quebec accounted for 26.2% of manufacturing in Canada. Manufacturers of primary metal products and of paper and allied products recorded particularly notable gains.

Spurred by higher activity in pulp and paper mills, loggers boosted woodcutting by roughly 27%. The rally did not benefit producers of lumber and related wood products (such as doors and windows), who increased output only marginally.

Manufacturers of pharmaceutical products, who increased output again, have not cut production since at least 1984.

Electric power continued to play an important role in Quebec's economy. Construction of

Plusieurs mineurs, des pêcheurs, des agriculteurs (en particulier ceux qui cultivent les pommes de terre et les éleveurs de bétail) et des travailleurs de la construction voient leur production diminuer. Une baisse des livraisons aux autres provinces fait diminuer la production d'électricité de 3%.

## Québec

- L'économie reprend de la vigueur après trois ans.

L'économie québécoise reprend de la vigueur en 1993, alors que la production augmente de 2,3% après trois années de baisse. Malgré cela, la production demeure à un niveau inférieur au sommet d'avant la récession. Le gros du gain provient du secteur de la fabrication, en particulier des lignes de montage de véhicules automobiles, des détaillants et de la construction de centrales électriques.

L'emploi monte légèrement, mais il y a encore 100 000 emplois de moins en 1993 qu'avant la récession. Toutefois, au milieu de 1994, on a récupéré presque tous les emplois perdus durant la récession, alors que les faillites et le taux de chômage continuent à régresser.

La production progresse de 4,1% pour les biens et de 1,4% pour les services. Il s'agit de la première année depuis 1989 où le taux de croissance pour les biens dépasse celui des services.

Le Québec bénéficie de façon significative de la réouverture de l'usine de montage de véhicules automobiles de Sainte-Thérèse qui a produit plus de 121 000 voitures en 1993, surtout destinées à l'exportation. En 1992, on y avait monté moins de 700 voitures. L'assemblage de véhicules automobiles fait un bond de plus de 300% pour l'ensemble de la province et rend compte de plus du tiers de l'augmentation de la fabrication. Néanmoins, la production de véhicules automobiles se trouve inférieure de 7% au niveau record de 1988.

On observe des gains importants parmi les industries manufacturières, alors que 16 des 21 groupes d'industries enregistrent une progression. Il y en avait seulement neuf en 1992. Le Québec représente 26,2% de la fabrication canadienne. La première transformation des métaux et la fabrication de produits du papier enregistrent des hausses dignes de mention.

Encouragés par une activité accrue des usines de pâtes et papiers, les exploitants forestiers augmentent les coupes de bois de 27%. Cette reprise ne profite pas aux producteurs de bois de sciage ni aux fabricants de produits du bois comme les portes et fenêtres qui connaissent de faibles hausses.

Les fabricants de produits pharmaceutiques accroissent encore leur production, et cela sans interruption depuis au moins 1984.

La production d'électricité continue à jouer un rôle important dans l'économie du Québec. La construction



hydroelectric power structures provided another major boost to the economy. At the same time, generation of electric power, sparked by increased demand from factories, advanced 3.6%.

Retail trade increased 5% after a small gain in 1992 and declines in 1990 and 1991. Many retailers participated in this largest advance since 1987, led by food, drug, and furniture stores. Only drug stores posted gains over the previous few years. Sales by liquor and wine stores have fallen regularly.

Increased activity by telecommunications carriers and by financial and insurance industries also helped the economy, as did a variety of business services (such as computer consultants and employment agencies). The fate of business professionals such as accountants, lawyers and particularly architects was dramatically different. They have curtailed services every year for the latest six years.

Construction of residential dwellings was off for a sixth consecutive year in 1993 (-10%). Health services declined, while most mining activities ranging from gold to asbestos and copper were also lower.

## Ontario

- Second good year for the auto sector.

The Ontario economy grew 1.8% following a 0.4% gain in 1992. This was not sufficient, however, to recoup losses from back-to-back decreases of more than 2% in 1990 and 1991. As a result, the economy was still well below its pre-recession peak of 1989. Manufacturers of automotive, metal and electronic products and wholesalers contributed most to the advance. A 16.5% decline in construction, the largest of four consecutive drops, restrained the recovery significantly.

Even though it was below the national average, this latest advance in aggregate output was accompanied by a rise in employment and a decrease in bankruptcies. These improvements had not been evident since the end of the last expansion. The unemployment rate, however, remained in double digits (10.6%), and employment was well below its 1989 peak of nearly 5 million jobs.

More than one-fifth of the aggregate increase was due to a second consecutive boost in output of automotive products. Automobile

de centrales hydroélectriques stimule encore fortement l'économie. La production progresse de 3,6% en raison d'une demande accrue des usines.

Le commerce de détail augmente de 5% à la suite d'un gain modeste en 1992 et des diminutions en 1990 et en 1991. Plusieurs détaillants participent à cette hausse, la plus forte depuis 1987, notamment les détaillants en alimentation, les pharmacies et les magasins de meubles. Seules, les pharmacies ont fait des gains au cours des dernières années. Les ventes de boissons alcooliques et de vin diminuent régulièrement.

Un accroissement d'activité pour la transmission des télécommunications, les industries financières et les assurances aide aussi l'économie de la même manière que le font divers services aux entreprises comme les consultants en informatique et les agences de placement. Le sort de professionnels comme les comptables, les avocats et particulièrement les architectes est toutefois dramatiquement différent. Leurs services ont enregistré des baisses au cours de chacune des six dernières années.

La construction domiciliaire recule pour une sixième année consécutive, de 10% en 1993. Les services de santé reculent, alors que la plupart des activités minières, passant de l'or à l'amiante puis au cuivre, diminuent.

## Ontario

- Une deuxième bonne année pour l'industrie automobile.

L'économie de l'Ontario croît de 1,8% faisant suite à un gain de 0,4% en 1992. Ceci n'est toutefois pas suffisant pour reprendre le terrain perdu avec deux baisses consécutives de plus de 2% en 1990 et 1991. En conséquence, l'économie se retrouve encore en deçà du sommet d'avant la récession en 1989. Les fabricants de produits de l'automobile, de métaux transformés, de produits électroniques de même que les grossistes contribuent le plus à l'essor. Une baisse de 16,5% de la construction, la plus forte et la quatrième consécutive, freine énormément la reprise.

Quoique inférieur au taux national de croissance, le gain pour la production de la province survient avec une hausse de l'emploi et une baisse des faillites. On n'avait pas encore vu ces améliorations depuis la fin de la dernière expansion. Le taux de chômage toutefois dépasse encore le 10% (10,6%) et l'emploi se trouve bien en deçà de son sommet de près de 5 millions en 1989.

Plus du cinquième de l'ensemble du gain provient d'une deuxième poussée consécutive de la production de produits de l'automobile. Les fabricants de véhicules

manufacturers increased production 6.4%, while producers of motor vehicle parts and accessories raised output 13.1%. The bulk of the gains was destined for export. The continued rise in demand for automotive products stimulated associated industries, such as steelmakers and wholesalers of motor vehicle parts and accessories.

In the electronics sector, production of office, store and business machines (especially computers) doubled between 1987 and 1992 and continued to rise sharply in 1993. Output of telecommunications equipment also rose substantially.

Many other manufacturers also improved noticeably. Ontario accounted for 51.3% of manufacturing in Canada. In 1991 most of the 21 major manufacturing groups posted declines. By 1992 this dropped to 12; and in 1993 only three groups of manufacturers still recorded drops, the printing industry recorded the most significant drop. The printing business has scaled back production every year since the onset of the recession.

Elsewhere, the Ontario economy also received a lift from wholesalers of non-farm machinery, from automotive-related retailers, and from banking and various financial intermediaries. Growth in professional services, following three lean years, also contributed.

Construction woes were accentuated in 1993, when output tumbled 16.5% after three substantial declines. All types of construction activity fell, though the drop in residential building was not as severe as in other construction sectors. For a second year, non-residential building construction led the plunge, with cutbacks on office buildings, shopping malls, plants and schools. Construction projects related to electrical generation were halved. Intended construction expenditures for 1994 are up, however, auguring an end to the malaise.

Mining output again dwindled, extending a trend established four years ago. All levels of government services including defence declined.

## Nova Scotia

- Widespread gains in services boosted output.

Widespread gains in services lifted production 1.8% following an advance of 0.8% in 1992. In contrast, goods production fell for a fourth consecutive year. This was mainly due to

automobiles augmentent leur production de 6,4%, tandis que les producteurs de pièces et accessoires de véhicules automobiles accroissent leur production de 13,1%, le gros de cette augmentation étant destiné à l'exportation. Cette progression continue de la demande pour les produits de l'automobile stimule des industries connexes comme la sidérurgie et les grossistes en pièces et accessoires de véhicule automobile.

Du côté des produits électroniques, la production de machines de bureau (particulièrement les ordinateurs) double entre 1987 et 1992 et continue d'augmenter fortement en 1993. La fabrication de matériel de télécommunication progresse fortement elle aussi.

Plusieurs autres industries manufacturières connaissent des hausses notables. L'Ontario représente 51,3% de la fabrication canadienne. En 1991, la plupart des 21 groupes d'industrie signalent des baisses. En 1992, ce nombre tombe à 12 et, en 1993, il n'y en a plus que trois qui reculent, l'imprimerie et l'édition étant le plus important groupe. Les entreprises de l'impression coupent leur production chaque année depuis l'arrivée de la récession.

Ailleurs, l'économie de l'Ontario profite aussi d'une augmentation de production des grossistes en machines autres qu'aratoires, des concessionnaires de véhicules automobiles, des services bancaires et de divers autres agents financiers. On bénéficie aussi du retour à la croissance pour les services professionnels aux entreprises après trois années de disette.

Les malheurs de la construction s'aggravent en 1993; la production dégringole de 16,5%, faisant suite à trois baisses importantes. Toutes les activités de la construction chutent, quoique le recul de la construction domiciliaire ne soit pas aussi important que pour les autres. Pour une deuxième année consécutive, la construction d'immeubles non domiciliaires vient en tête de la chute, des reculs étant rapportés pour les édifices à bureau, les centres commerciaux, les usines et les écoles. Les projets de construction d'installations électriques reculent de moitié. Par contre, les prévisions de dépenses en immobilisations pour 1994 sont en hausse, annonçant une fin au malaise.

La production minière faiblit encore, poursuivant ainsi une tendance en place depuis quatre ans. Il y a recul de tous les services de l'administration publique y compris la défense.

## Nouvelle-Écosse

- Des hausses répandues dans les services font monter la production.

Des hausses répandues pour les services font monter la production de 1,8% faisant suite à un gain de 0,8% en 1992. Par contre, la production de biens recule pour une quatrième année consécutive, en raison



declines in the fishery and forestry sectors and in construction of energy-related projects.

Nova Scotia was the only province besides Newfoundland where employment continued to wane. In 1993, 4,000 jobs were lost. The unemployment rate worsened from 13.1% in 1992 to 14.6% in 1993. Over the latest three years, almost 22,000 jobs disappeared.

Increases in retail and wholesale trade, led by automotive retailers and by wholesalers of machinery and equipment, helped sustain the expansion. Advances in telecommunications and government services also played a key role.

Higher output of rubber products and of crude petroleum were outweighed by declines elsewhere in the goods sector, and overall goods output slumped 1.4%. Output of crude petroleum almost doubled in 1993, completing a full year of offshore oil production that began in July 1992.

Many fishermen and fish processors were idle in 1993 as the stock of certain groundfish species off Nova Scotia dwindled. Output of both the fishing and fish processing industries tumbled more than 10%. Fish landings, particularly of cod, were substantially reduced. However, the catch of lobster and scallops was almost as plentiful as in 1992, enabling some fishermen and fish plant workers to continue to earn a living from the sea. (These species accounted for more than half of the landings in 1990.)

In September 1993, the Canadian government shut down certain fisheries off the coast of Nova Scotia for a limited time and slashed quotas for others. In December 1993, it extended prior closures for a year and introduced new quota reductions. The only Atlantic commercial cod fishery open for 1994 is on the southwestern part of the Scotian Shelf.

Elsewhere, construction activity declined as work on electric power generating facilities and on offshore oil development wound down. Forestry output also fell as manufacturers cut back their output of lumber, pulp and newsprint and their demand for logs.

## Prince Edward Island

- Second banner year for manufacturers.

surtout des diminutions pour ce qui est de l'industrie de la pêche, de l'exploitation forestière et dans la construction de projets liés à l'énergie.

La Nouvelle-Écosse est la seule province avec Terre-Neuve où l'emploi continue à diminuer. Quatre mille emplois disparaissent en 1993 et le taux de chômage s'aggrave passant de 13,1% en 1992 à 14,6% en 1993. Au cours des trois dernières années, 22 000 emplois ont disparu.

Des augmentations dans le commerce de détail et le commerce de gros, dirigées par les détaillants en produits automobiles et par les grossistes en machines et matériel, aident à soutenir l'expansion. Des progrès dans la transmission des télécommunications et dans les services de l'administration publique jouent aussi un rôle important.

Un accroissement de la fabrication de produits en caoutchouc et de l'extraction du pétrole brut se trouve complètement dépassé par les diminutions observées ailleurs dans les industries de biens, de sorte que l'ensemble de la production de biens dégringole de 1,4%. La production de pétrole brut côtier double presque en 1993 terminant une année complète de production, qui a commencé en juillet 1992.

Plusieurs pêcheurs et ouvriers en usine de transformation de poisson se trouvent inactifs en 1993 étant donné que les stocks de certaines espèces de poissons de fond s'amenuisent le long des côtes de la Nouvelle-Écosse. La production tant de l'industrie de la pêche que de la transformation du poisson chute de plus de 10%. Les prises de poissons, particulièrement la morue, sont fortement réduites. Toutefois, les prises de homards et de pétoncles sont presque aussi abondantes qu'en 1992, ce qui permet à plusieurs pêcheurs et ouvriers en usine de transformation de poisson de continuer à gagner leur vie du fruit de la mer. (Ces espèces représentaient plus de la moitié des débarquements en 1990).

En septembre 1993, le gouvernement canadien fermait certaines zones de pêche le long de la côte de la Nouvelle-Écosse pour une période de temps limitée et réduisait les quotas pour d'autres. En décembre 1993, il prolongeait les fermetures de pêche antérieures pour un an et imposait de nouvelles réductions de quotas. La seule zone de pêche commerciale de la morue ouverte en Atlantique pour 1994 se trouve dans la partie sud-ouest de la plate-forme néo-écossaise.

Ailleurs, la construction diminue en raison de la fin des travaux sur les centrales électriques et pour le projet pétrolifère en mer. L'exploitation forestière diminue alors que les fabricants coupent leur production de bois de sciage, de pâte à bois et de papier-journal et donc leur demande de billes de bois.

## Île-du-Prince-Édouard

- Une autre année exceptionnelle pour les fabricants.

After gains of 0.4% in 1991 and 1.2% in 1992, production advanced 1.8% in 1993. Substantial gains in manufacturing, especially by food processors, and the opening of the goods and services tax (GST) processing centre in the fall more than outweighed losses in agriculture, fishing, and construction. The economy created almost 1,000 jobs and, contrary to the previous two years, the population rose.

Manufacturers enjoyed a second banner year as output gained more than 13%, led by producers of vegetable products, especially potato products. These gains occurred despite a lower potato harvest and a 6% drop in agricultural production. Since a seed potato virus infected the crop in 1991, farmers have turned from seed and table stock potatoes to potatoes for further processing, increasing demand on processing capacity.

Elsewhere in manufacturing, fish processors, as well as manufacturers of doors and windows, fabricated structural metal, and electronic computers and peripherals, reported substantial gains.

Output of the federal government rose 5.9%, and should increase significantly in 1994. The GST centre in Summerside, with its 550 employees, officially opened in November 1993, following the gradual closure of the Canadian Air Force base over the previous few years.

Real estate agents prospered as sales advanced 14%. Increased mortgage loans, combined with additional personal deposits, helped stimulate banking activity. Retail trade and truck transport increased. After years of setbacks, the hospitality industry returned to prosperity. Accommodation grew moderately, and food services expanded almost 9%.

Fish landings dropped almost 12%. The volume of groundfish caught by the province's fishermen was more than halved, reflecting the depleted redfish, cod and other groundfish stocks in the Atlantic. In December 1993 the federal government closed the cod fisheries that were still open and reduced quotas on most other groundfish species. The lobster catch, the cornerstone of Prince Edward Island's fishing industry, was off marginally in 1993 after a decline of 13% over 1990-92.

Faisant suite à des gains 0,4% en 1991 et de 1,2% en 1992, la production s'accroît de 1,8% en 1993. Des gains importants dans la fabrication, particulièrement pour la transformation des aliments, et l'ouverture du centre de traitement de la taxe sur les produits et services à l'automne dépassent de beaucoup les pertes pour l'agriculture, la pêche et la construction. L'économie permet la création de près de 1 000 emplois et, contrairement aux deux années antérieures, la population augmente.

Les fabricants bénéficient d'une deuxième année exceptionnelle alors que la production augmente de plus de 13%, guidée en cela par la transformation des légumes, particulièrement les produits de la pomme de terre. Ces gains surviennent en dépit d'une récolte moindre de pommes de terre et d'une diminution de 6% de la production agricole. Depuis l'apparition du virus qui a infecté la récolte de 1991 pour la patate de semence, les agriculteurs ont délaissé la production de patate de semence et de table pour se tourner vers la production de pommes de terre pour transformation ultérieure, augmentant ainsi la demande sur la capacité de transformation.

On note des gains importants pour d'autres industries manufacturières comme la transformation du poisson, les portes et fenêtres, les charpentes en métal et les ordinateurs et équipement périphérique.

La production des services de l'administration publique fédérale augmente de 5,9% et devrait s'accroître fortement en 1994. Le centre de traitement de la TPS à Summerside, qui compte 550 employés, a officiellement ouvert ses portes en novembre 1993. Cela fait suite à la fermeture graduelle de la base des forces aériennes canadiennes au cours des dernières années.

Les agents d'immeuble prospèrent alors que les ventes s'élèvent de 14%. Les prêts hypothécaires et les dépôts personnels augmentent tous deux et contribuent à stimuler l'activité bancaire. Le commerce de détail et le transport par camion se redressent. Après des années de recul, les industries de l'hébergement et de la restauration retrouvent toutes deux la prospérité; il s'agit d'une légère hausse pour l'hôtellerie et d'un gain de 9% pour les restaurants.

Les prises de poissons chutent de presque 12%. Le volume des poissons de fond pris par les pêcheurs de l'Île-du-Prince-Édouard diminue de plus de moitié, reflétant ainsi l'épuisement des stocks de sébaste, de morue et d'autres poissons de fond dans l'Atlantique. En décembre 1993, le gouvernement fédéral a fermé les zones de pêche à la morue encore ouvertes et a réduit les quotas pour la plupart des autres espèces de poissons de fond. La prise de homards, pierre angulaire de l'industrie de la pêche à l'Île-du-Prince-Édouard, diminue quelque peu en 1993, après avoir reculé de 13% pendant la période de 1990 à 1992.



Construction activity fell for a second year by more than 5%. Gains in repair and residential construction were more than offset by losses in many types of non-residential construction. Construction activity is expected to rebound, however, as construction of the 13.5-kilometre fixed-link bridge between Prince Edward Island and New Brunswick proceeds.

## Newfoundland

- Hibernia bolstered the recovery.

After three consecutive years of decline, Newfoundland's economy progressed 0.7% in 1993. Construction of the Hibernia project gained momentum and overshadowed woes in the fishery, where a moratorium on northern cod began in July 1992. Sluggish economic growth in the latest two years has been concentrated in fishing and fish processing. Excluding these industries, output rose 1.6% in 1993 following a marginal increase in 1992.

Even as production advanced in 1993, job opportunities continued to recede—a fate shared only by Nova Scotia. The unemployment rate remained at 20% of the workforce for a second straight year.

The oil is targeted to flow in late 1997 or early 1998, so construction of Hibernia structures soared more than 50% and provided a major boost to the Newfoundland economy. Intended construction expenditures on the Hibernia platform and ancillary facilities for 1994 are projected to surpass the 1993 record level and should continue to spur the economy. Along with Hibernia, truck transport and leasing of machinery and equipment advanced. Outside the Hibernia sphere, non-residential building construction plummeted for a sixth consecutive year, while construction of roads and highways and installation of communications lines retreated 17%. Nevertheless, overall construction output advanced 4.0%.

Other sectors also showed signs of strength. Output of logging, sawmills and newsprint mills grew sharply in 1993, the first time since 1988 that these three forestry-related sectors advanced in unison.

Increased demand from outside the province and by residential consumers sparked a near 3% gain in production of electricity following years of decreases. Construction of electrical generation structures resumed.

Telecommunications continued to surge, led by an increase in long distance calls.

L'activité de la construction diminue pour une deuxième année de plus de 5%. Des pertes pour plusieurs genres de construction non domiciliaire dépassent les gains quant aux réparations et à la construction domiciliaire. Toutefois, la construction autre que domiciliaire devrait rebondir alors que va de l'avant la construction du pont de 13,5 kilomètres entre l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick.

## Terre-Neuve

- Hibernia soutient la reprise.

Faisant suite à trois années consécutives de diminution, l'économie de Terre-Neuve progresse de 0,7% en 1993. La construction du projet Hibernia prend de la vigueur et éclipse les malheurs de la pêche qu'un moratoire sur la morue du nord touchait depuis juillet 1992. L'industrie de la pêche ainsi que la transformation du poisson rendent compte du gros de la faiblesse de la croissance économique. Si on omet ces deux industries, la production augmente de 1,6% en 1993 après avoir connu une légère hausse en 1992.

En dépit des progrès économiques de 1993, le nombre d'emplois continue de reculer (seul la Nouvelle-Écosse connaît la même situation). Le taux de chômage demeure à 20% de la main-d'oeuvre pour une deuxième année consécutive.

En vue d'extraire du pétrole à la fin de 1997 ou au début de 1998, la construction de la plate-forme Hibernia fait un bond de plus de 50% et contribue fortement à relever l'économie de Terre-Neuve. Les prévisions des dépenses en immobilisation pour la plate-forme Hibernia et les installations connexes dépassent le niveau record de 1993 et elles devraient continuer à stimuler l'économie. Conjointement avec Hibernia, le transport par camion et la location de machine et matériel progressent. En dehors du projet Hibernia, la construction d'immeubles non domiciliaires s'effondre pour une sixième année consécutive tandis que la construction de routes et l'installation de lignes de communication reculent de 17%. Néanmoins, la production progresse de 4,0% pour l'ensemble de la construction.

D'autres industries montrent aussi des signes de croissance. La production pour ce qui est des forêts, des scieries et du papier-journal s'élève de façon marquée en 1993; ces trois industries connexes du bois progressent à l'unisson pour une première fois depuis 1988.

Un accroissement de la demande à l'exportation et de la demande des résidents déclenche un gain de près de 3% de la production d'électricité, lequel fait suite à des années de reculs. La construction de centrales électriques reprend.

Les services de transmission des télécommunications poursuivent leur poussée grâce à un accroissement des appels interurbains.

Offsetting some of the gains, however, were cutbacks in fishing, provincial government services, and hospitals.

Moratoriums, closures, and lower quotas designed to save depleted fish stocks prolonged the woes of fishermen and fish plant workers. Fish landings tumbled 20% in 1993, when fewer than 33,000 tonnes of cod were caught—a far cry from almost 300,000 tonnes in 1988. Fish processing also plunged about 20% as plants scrambled for fish. In the latter part of 1993, the federal government extended the moratorium on the cod fishery to the northeastern coast of Newfoundland, as it closed other fishing areas off Newfoundland. As a result, there should be little commercial cod fishing in 1994. By 1993 fishing and fish processing accounted for 3.2% of the economy, compared with 6.6% in 1986.

Provincial government and hospital services each dropped more than 4%.

## Manitoba

- Heavy rains held the recovery in check.

The Manitoba economy dropped 0.9%, erasing nearly half its 1992 gain. This was the poorest performance among the provinces and territories except for the Yukon. But it was due more to the impact of the bad weather on crops, particularly wheat, than to general economic conditions. Excluding agriculture, overall output rose 1.0% after a 1.4% gain in 1992.

About 6,500 jobs were created in 1993, the first time in three years that employment grew. The unemployment rate edged down to 9.2% from 9.6% in 1992, still above the 7.5% range recorded from 1986 to 1990.

After three years of excellent crops, agricultural output tumbled 31%. Heavy rains and floods hampered production and the harvest of most grains. Wheat, usually the largest agricultural product, was particularly hard hit, falling 35% from its 1992 level. Cattle producers benefited from a significant increase in calf production, which was offset by a decrease in cattle output. Hog farmers marginally topped their excellent 1992 performance.

Generation of electricity again rose in 1993, jumping more than 12% on the heels of advances of 4% in 1991 and 7% in 1992. Deliveries to the United States almost doubled. That reflected the increased supply of electricity available after completion of the Limestone

Des diminutions pour la pêche, les services de l'administration provinciale et les hôpitaux annulent toutefois une partie de ces gains.

Des moratoires, des fermetures d'usine et des quotas moindres visant à sauvegarder des stocks épuisés de poisson prolongent les déboires des pêcheurs et des travailleurs en usine de transformation de poisson. Les prises de poisson chutent de 20% en 1993 alors qu'on prend moins de 33 000 tonnes de morue, ce qui est très loin des 300 000 tonnes pêchées en 1988. La transformation du poisson baisse aussi d'environ 20% alors que les usines se retrouvent nombreuses à la recherche de poisson. À la fin de 1993, le gouvernement fédéral élargit le moratoire de la pêche à la morue à la côte nord-est de Terre-Neuve et ferme d'autres régions côtières de Terre-Neuve à la pêche. Il devrait donc y avoir peu de pêche commerciale de la morue en 1994. En 1993, l'industrie de la pêche et la transformation du poisson représentent 3,2% de l'économie comparativement à 6,6% en 1986.

Les services de l'administration provinciale et des hôpitaux reculent de plus de 4% dans chaque cas.

## Manitoba

- De fortes pluies freinent la reprise.

L'économie manitobaine recule de 0,9%, effaçant ainsi près de la moitié du gain de 1992. Cela représente la pire performance pour une province (à l'exception du Yukon). Mais elle résulte davantage de l'impact du mauvais temps sur les récoltes (particulièrement le blé) que de l'ensemble de la situation économique. Si on omet l'agriculture, la production progresse dans l'ensemble de 1,0% faisant suite à une augmentation de 1,4% en 1992.

On crée environ 6 500 emplois en 1993, ce qui représente une première hausse de l'emploi en trois ans. Le taux de chômage recule de 9,6% en 1992 à 9,2%, mais il se trouve encore au-dessus de la zone du 7,5% de 1986 à 1990.

Faisant suite à trois années de récoltes remarquables, la production agricole chute de 31%. De fortes pluies et des inondations entravent la production et la récolte de la plupart des céréales. Notamment, cela touche fortement le blé, habituellement le produit agricole le plus important, dont la production baisse de 35% par rapport à 1992. Les éleveurs de bétail profitent d'une augmentation importante de la production de veaux, annulée toutefois par une baisse de la production du gros bétail. L'élevage du porc dépasse de peu l'excellente performance de 1992.

La production d'électricité augmente toujours en 1993, bondissant de plus de 12% après avoir progressé de 4% en 1991 et de 7% en 1992. Les livraisons aux États-Unis doublent presque, reflétant ainsi la disponibilité accrue d'électricité en raison du parachèvement de la centrale électrique de Limestone et le début en mai



generating station and the commencement in May 1993 of major export sales to northern states. With completion of the Limestone station, construction of electric power generating stations continued to decline in 1993. Investment intentions for 1994 do not indicate a resumption of activity.

Elsewhere, wholesalers of grain and farm machinery led a second annual advance in trade. Food and accommodation services advanced 5%, while trucking services doubled that rate of growth.

A number of industries cut production in 1993, offsetting much of these gains. Repair construction and building activity related to gas and oil facilities and to non-residential buildings (such as shopping malls and schools) tumbled, overshadowing the first major rise in residential construction since 1987. Provincial government services declined for a fourth consecutive year. Defence services dropped further, reflecting the shutdown of the military base at Portage la Prairie. Non-metal mines and manufacturers of meat products and of electronic equipment curtailed production.

1993 d'exportations importantes aux États du Nord. Avec le parachèvement de la centrale électrique de Limestone, la construction d'installations électriques continue à reculer en 1993 et les prévisions des dépenses en immobilisations pour 1994 n'indiquent pas une reprise de cette activité.

Les grossistes en céréales et en machinerie agricole viennent en tête du deuxième gain annuel pour le commerce. Les services d'hébergement et de restauration montent de 5% tandis que le transport par camion double ce taux de croissance.

Un certain nombre d'industries diminuent leur production en 1993, annulant ainsi une bonne partie de ces gains. Les réparations, la construction d'installations pour le gaz et le pétrole et la construction d'immeubles non domiciliaires comme les centres commerciaux et les écoles chutent, éclipsant ainsi la première augmentation importante pour la construction domiciliaire depuis 1987. Les services de l'administration provinciale diminuent pour une quatrième année consécutive. Les services de la défense reculent encore, reflétant ainsi la fermeture de la base militaire de Portage-la-Prairie. Les mines non métalliques, l'industrie de la viande et les fabricants de matériel électronique coupent leur production.

# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics - Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques - comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad – The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

August 1994: "Innovation: The Key to Success in Small Firms".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger – L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".

Août 1994: "L'innovation: La clé de la réussite des petites entreprises".



September 1994: "The hours people work".




Septembre 1994: "Les heures consacrées au travail".

October 1994: "Leaders and Laggards: Quality management in Canadian manufacturing".

Octobre 1994: "Les chefs de file et les traînants: La gestion de la qualité dans le secteur canadien de la fabrication".

# ORDER FORM

Statistics Canada

MAIL TO:	PHONE:	FAX TO:	METHOD OF PAYMENT:
 <p><b>Marketing Division Publication Sales Statistics Canada Ottawa, Ontario Canada K1A 0T6</b></p> <p><i>(Please print)</i></p>	 <p><b>1-800-267-6677</b></p> <p>Charge to VISA or MasterCard. Outside Canada and the U.S. call (613) 951-7277. Please do not send confirmation.</p>	 <p><b>(613) 951-1584</b></p> <p>VISA, MasterCard and Purchase Orders only. Please do not send confirmation. A fax will be treated as an original order.</p>	<p><i>(Check only one)</i></p> <p> <input type="checkbox"/> Please charge my:           <input type="checkbox"/> VISA           <input type="checkbox"/> MasterCard         </p> <p>Card Number <input type="text"/></p> <p>Signature <input type="text"/> Expiry Date <input type="text"/></p> <p> <input type="checkbox"/> Payment enclosed \$ <input type="text"/> </p> <p>Please make cheque or money order payable to the Receiver General for Canada – Publications.</p> <p> <input type="checkbox"/> Purchase Order Number <input type="text"/> </p> <p><i>(Please enclose)</i></p> <p>Authorized Signature <input type="text"/></p>
<p>Company <input type="text"/></p> <p>Department <input type="text"/></p> <p>Attention <input type="text"/> Title <input type="text"/></p> <p>Address <input type="text"/></p> <p>City <input type="text"/> Province <input type="text"/></p> <p>Postal Code <input type="text"/> Phone <input type="text"/> Fax <input type="text"/></p> <p>Please ensure that <b>all information</b> is completed.</p>			

[illegible]

▶ <b>Note:</b> Catalogue prices for U.S. and other countries are shown in US dollars.	<b>SUBTOTAL</b>	
▶ GST Registration # R121491807	<b>DISCOUNT</b> (if applicable)	
▶ Cheque or money order should be made payable to the <i>Receiver General for Canada – Publications.</i>	<b>GST (7%)</b> (Canadian clients only)	
	<b>GRAND TOTAL</b>	

▶ Canadian clients pay in Canadian funds and add 7% GST. Foreign clients pay total amount in US funds drawn on a US bank. Prices for US and foreign clients are shown in US dollars.

**PF 093238**

# THANK YOU FOR YOUR ORDER!

Statistics  
CanadaStatistique  
Canada

# Canada



**MODALITÉS DE PAIEMENT:**

VISA, MasterCard et bon de commande seulement.  
Veuillez ne pas envoyer de confirmation; le bon télécopié tient lieu de commande originale.

Veillez vous assurer de remplir le bon **au complet**.

Date d'expiration

Veuillez faire parvenir votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du  
*Receveur général du Canada – Publications.*

(Veuillez joindre le bon)

Signature de la personne autorisée

TOTAL GÉNÉRAL

PF 093238

# MERCI DE VOTRE COMMANDE!



# Canada

# THE 1994 CANADA YEAR BOOK

*Your indispensable and comprehensive reference source on Canada*

For essential information on Canada, turn to the *Canada Year Book*. An invaluable resource, the 1994 edition is beautifully designed in an inviting and easy-to-read format.

The 1994 *Canada Year Book* examines recent events, changes and trends in great detail. Organized carefully into 22 chapters, it answers questions on virtually every topic from geography through health to banking.

## This edition features:

- ▶ Over 700 crisply written pages packed with eye-opening information on life in Canada — from social, economic, cultural and demographic perspectives
- ▶ 250 concise tables plus 63 charts and graphs that put statistical information into focus
- ▶ Stunning photographs capturing distinctively Canadian scenes by some of this country's finest photographers
- ▶ Fascinating short feature articles covering everything from archaeology to white collar trends

Trusted for over 125 years by students, teachers, researchers, librarians and business people, the *Canada Year Book* is the reference source to consult first on all aspects of Canada.

An enduring addition to any home or office library!

## ORDER YOUR COPY OF CANADA YEAR BOOK TODAY.

Available in separate English and French editions, the 1994 *Canada Year Book* (Catalogue No. 11-402E) is \$59.95 plus \$5.05 shipping and handling in Canada, US \$72 in the United States, and US \$84 in other countries.

**To order**, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, Ottawa, Ontario K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

**If more convenient**, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and charge it to your VISA or MasterCard.

# L'ANNUAIRE DU CANADA 1994

*Un ouvrage complet et indispensable sur le Canada*

Pour obtenir des renseignements essentiels sur le Canada, consultez *L'Annuaire du Canada*. Inestimable source d'information, l'édition de 1994 est un ouvrage d'une présentation très soignée, attrayant et facile à lire.

*L'Annuaire du Canada 1994* étudie en profondeur les événements, les tendances et les changements récents. Divisé en 22 chapitres, il répond à vos questions sur presque tous les sujets, depuis la géographie jusqu'à la santé et la banque.

## Voici ce que vous trouverez dans l'édition de 1994 :

- ▶ Plus de 700 pages écrites dans un style vif et pleines de renseignements intéressants sur les dimensions sociales, économiques, culturelles et démographiques de la vie canadienne
- ▶ 250 tableaux concis et 63 graphiques et diagrammes qui permettent de mettre en perspective l'information statistique
- ▶ Remarquables photographies de paysages typiquement canadiens par certains des photographes canadiens les plus illustres
- ▶ Courts articles fascinants sur des sujets divers, depuis l'archéologie jusqu'à l'évolution de la situation des cols blancs

Ouvrage de référence de prédilection des étudiants, des enseignants, des chercheurs, des bibliothécaires et des gens d'affaires, et ce depuis plus de 125 ans, *L'Annuaire du Canada* est celui qu'il faut consulter en premier pour en savoir plus long sur tous les aspects du Canada.

Un volume que vous voudrez conserver longtemps dans votre bibliothèque ou au bureau!

## COMMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI VOTRE EXEMPLAIRE DE L'ANNUAIRE DU CANADA

Vous pouvez vous procurer la version française ou anglaise de *L'Annuaire du Canada 1994* (no 11-402F au catalogue) au coût de 59,95 \$ (supplément de 5,05 \$ pour les frais d'expédition et de manutention) au Canada, 72 \$ US aux États-Unis et 84 \$ US dans les autres pays.

**Pour commander**, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou communiquez avec le centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste qui figure dans la présente publication).

**Si vous le préférez**, télécopiez votre commande en signalant le 1-613-951-1584 ou téléphonez sans frais au 1-800-267-6677 et portez les frais à votre compte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture -- only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistic Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. **Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else**, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers -- financial analysts, planners, economists and business leaders -- have contributed to CEO's present, widely-acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be **directly connected** to Statistics Canada's economic analysts -- names and phone numbers are listed with articles and features. You'll also receive a copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement** -- at **no additional cost**.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue no. 10-2300XPB) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries. Highlights of the *Canadian Composite Leading Indicator* (catalogue no. 11F0008XFE) are available by fax -- the same day of release -- for \$70 annually in Canada and US\$70 in the United States.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. **Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs**, L'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter L'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, ses problèmes, ses tendances et ses développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage, et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter L'OEC?

En tant qu'abonné à L'OEC, vous êtes **directement relié** aux analystes économiques de Statistique Canada : des noms et des numéros de téléphone sont cités dans les articles et les rubriques. Vous recevrez également un exemplaire du **Supplément statistique historique annuel à titre gracieux**.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-2300XPB au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays. Les faits saillants de l'*Indicateur composite avancé* (n° 11F0008XFF au catalogue) sont offerts par télécopieur -- le jour même de leur parution -- pour 70 \$ par année au Canada et 70 \$ US aux États-Unis.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication. Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.





Catalogue 11-010 Monthly

Catalogue 11-010 Mensuel

# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

■ *Unemployment below 10% in November*

■ *Profits surge, personal incomes fall*

■ *Rising exports slash trade deficit*

■ *US raises interest rates*

■ *Feature Article: The distribution of UI benefits and taxes*

■ *Le chômage sous 10% en novembre*

■ *Bond des profits, baisse des revenus personnels*

■ *Déficit commercial effacé par la hausse des exportations*

■ *Hausse des taux d'intérêt aux États-Unis*

■ *Étude spéciale: La distribution des prestations et des taxes d'assurance-chômage*





# Don't let this happen to you!

# Ne vous laissez pas dépasser par les événements!

**I**magine you're called upon to make a really important business decision. You spend some anxious days weighing your options. You examine the available data. Finally, you make your decision...

...only to discover too late that your information was incomplete or outdated!

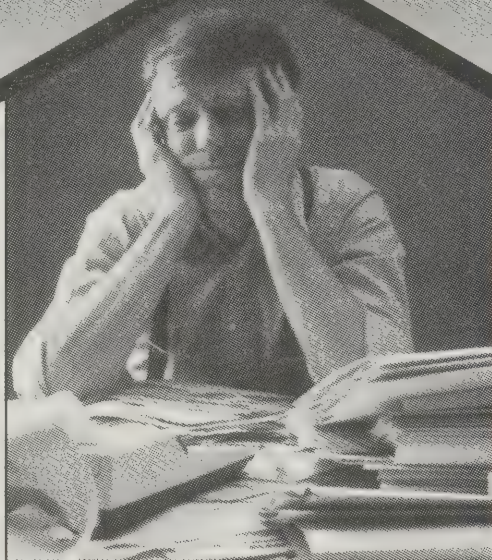
If you've ever experienced this type of frustration... or if your reputation ever depends on the quality of the data you refer to... **Infomat** is for you.

**Infomat** is your fastest and easiest way to keep on top of important Canadian economic and social trends. Since it comes to you weekly – not daily – issues won't pile up unread. And, in just one publication, you'll have the answers to almost anything:

- ✓ price indexes
- ✓ manufacturing shipments and orders
- ✓ imports and exports
- ✓ labour market conditions, and
- ✓ dozens of key social and economic indicators!

And because **Infomat** is based on over 100 ongoing Statistics Canada surveys, no other source is more timely or more reliable.

**Infomat** is specially designed and written for you – a busy manager with no time to waste!



**I**maginez que vous devez prendre une décision de gestion très importante. Vous vous faites du mauvais sang pendant quelques jours à évaluer vos options. Vous examinez les données disponibles. Vous vous décidez enfin...

**... pour vous rendre compte trop tard que vous vous êtes fondé sur de l'information incomplète ou périmée!**

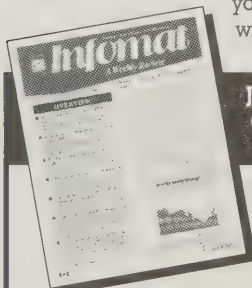
Si vous avez déjà vécu ce genre de situation... ou si vous devez un jour miser votre réputation sur la qualité des données que vous avancez... **Infomat est pour vous.**

**Infomat** est la façon la plus rapide et la plus facile de se tenir au courant des tendances économiques et sociales importantes au Canada. Comme il s'agit d'un hebdomadaire – non d'un quotidien – vous aurez le temps de le lire. Et dans une seule et même publication, vous trouverez réponse à presque tout :

- ✓ indices de prix
- ✓ livraisons et commandes des fabricants
- ✓ importations et exportations
- ✓ situation du marché du travail, et des
- ✓ dizaines d'indicateurs socio-économiques clés!

Et comme **Infomat** est fondé sur plus de 100 enquêtes permanentes de Statistique Canada, aucune autre source n'est plus à jour ou plus fiable.

**Infomat** est conçu et rédigé pour des gens comme vous – des gestionnaires qui n'ont pas de temps à perdre!



**Join the confident, successful decision-makers in the country and subscribe to Infomat today!**

**Infomat** (catalogue no. 11-0020XPE) is only \$130 (plus \$9.10 GST) per year in Canada, US\$156 in the U.S. and US\$182 in other countries.

CALL TOLL-FREE 1-800-267-6677OR

FAX (613) 951-1584 and use your VISA or

MasterCard. OR MAIL your order to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

**Faites comme bien d'autres décideurs au pays qui ont réussi et abonnez-vous à Infomat aujourd'hui même!**

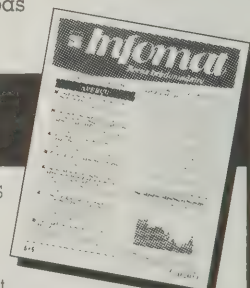
**Infomat** (n° 11-0020XPF au catalogue) ne coûte que 130 \$ (plus 9,10 \$ de TPS) par année au Canada, 156 \$ US aux États-Unis et 182 \$ US dans les autres pays.

Vous pouvez nous joindre PAR TÉLÉPHONE AU

1-800-267-6677 ou PAR TÉLÉCOPIEUR au (613) 951-1584 et

utiliser votre carte VISA ou MasterCard! Ou envoyez votre commande

PAR LA POSTE à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, avenue Parkdale, Ottawa (Ontario), K1A 0T6. Vous pouvez aussi communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près. La liste de ces centres se retrouve dans la présente publication.







# CANADIAN ECONOMIC OBSERVER

# L'OBSERVATEUR ÉCONOMIQUE CANADIEN

December 1994

For more information contact:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
Statistics Canada,  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Telephone: (613)951-3634  
FAX: (613)951-5643



## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Facsimile number 1(613)951-1584  
National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto  
Credit card only (973-8018)

Décembre 1994

Pour de plus amples informations, contactez:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Edifice Coats,  
Statistique Canada  
Ottawa, Ontario  
K1A 0T6  
Téléphone: (613)951-3627  
FAX: (613)951-5643

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277  
Numéro du télécopieur 1(613)951-1584  
Commandes: 1-800-267-6677 (sans frais partout au Canada)  
Toronto  
Carte de crédit seulement (973-8018)

Published by authority of the Minister  
responsible for Statistics Canada

©Minister of Industry,  
Science and Technology, 1994

Price: Canada: \$22.00 per issue, \$220.00 annually  
United States: US\$27.00 per issue, US\$264.00 annually  
Other Countries: US\$31.00 per issue, US\$308.00 annually

December 1994  
Catalogue No. 11-010, Vol. 7, No. 12 Monthly  
ISSN 0835-9148 Ottawa

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note of Appreciation

*Canada owes the success of its statistical system to a long-standing cooperation involving Statistics Canada, the citizens of Canada, its businesses, governments and other institutions. Accurate and timely statistical information could not be produced without their continued cooperation and goodwill.*

Publication autorisée par le ministre  
responsable de Statistique Canada

©Ministre de l'Industrie, des Sciences  
et de la Technologie, 1994

Prix : Canada : 22 \$ l'exemplaire, 220 \$ par année  
États-Unis : 27 \$ US l'exemplaire, 264 \$ US par année  
Autres pays : 31 \$ US l'exemplaire, 308 \$ US par année

Décembre 1994  
N° 11-010 au catalogue, vol. 7, n° 12 mensuel  
ISSN 0835-9148 Ottawa

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

## Note de reconnaissance

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*



## Data in Many Forms ...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered. Data are available on CD, diskette, computer print-out, microfiche and microfilm, and magnetic tape. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct online access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable database and retrieval system.

## How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Current Analysis Section,  
24-G Coats Building,  
FAX: (613)951-5643

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 Telephone:  
(1-613-951-3634) or to the Statistics Canada reference centre in:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland, Labrador, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Southern Alberta	1-800-882-5616
Alberta and Northwest Territories	1-800-563-7828
British Columbia and Yukon	1-800-663-1551

**Telecommunications Device for the  
Hearing Impaired** 1-800-363-7629

**Toll-free Order only Line (Canada  
and United States)** 1-800-267-6677

## How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Marketing Division, Sales and Service, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Facsimile number (1-613-951-1584)  
Toronto Credit card Only (1-416-973-8018)

## Standards of Service to the Public

To maintain quality service to the public, Statistics Canada follows established standards covering statistical products and services, delivery of statistical information, cost-recovered services and service to respondents. To obtain a copy of these service standards, please contact your nearest Statistics Canada Regional Reference Centre.

## Des données sous plusieurs formes ...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes. Les données sont disponibles sur disque compact, disquette, imprimé d'ordinateur, microfiche et microfilm, et bande magnétique. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordiolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doit être adressée à la:

Section de l'analyse de conjoncture,  
24-G, Édifice Coats,  
FAX: (613)951-5643

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 téléphone: (1-613-951-3627) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

Halifax	(1-902-426-5331)	Regina	(1-306-780-5405)
Montréal	(1-514-283-5725)	Edmonton	(1-403-495-3027)
Ottawa	(1-613-951-8116)	Calgary	(1-403-292-6717)
Toronto	(1-416-973-6586)	Vancouver	(1-604-666-3691)
Winnipeg	(1-204-983-4020)		

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve, Labrador, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Saskatchewan	1-800-667-7164
Manitoba	1-800-661-7828
Sud de l'Alberta	1-800-882-5616
Alberta et Territoires du Nord-Ouest	1-800-563-7828
Colombie-Britannique et Yukon	1-800-663-1551

**Appareils de télécommunications pour  
les malentendants** 1-800-363-7629

**Numéro sans frais pour commander  
seulement (Canada et États-Unis)** 1-800-267-6677

## Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Division du marketing, Ventes et Service, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

(1-613-951-7277)  
Numéro du télécopieur (1-613-951-1584)  
Toronto Carte de crédit seulement (1-416-973-8018)

## Normes de service au public

Afin de maintenir la qualité du service au public, Statistique Canada observe des normes établies en matière de produits et de services statistiques, de diffusion d'information statistique, de services à recouvrement des coûts et de services aux répondants. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec le Centre de consultation régional de Statistique Canada le plus près de chez vous.

# Table of contents

# Table des matières

## Current Economic Conditions

The economy ended the third quarter on a weak note, partly because falling personal incomes checked household spending. While upward pressure on interest rates could well further impair demand, confidence may receive a lift from a drop in unemployment below 10% in November.

## Conditions économiques actuelles 1.1

L'économie termine le troisième trimestre sur une note faible, en partie alors que la baisse des revenus personnels limite la demande des ménages. Les pressions à la hausse sur les taux d'intérêt pourraient continuer d'entraver la demande, mais la confiance, bénéficier d'une baisse du chômage qui diminue sous la barre des 10% en novembre.

## Economic Events

Toyota expands its operations in Ontario; US interest rates jump; OPEC extends freeze on output.

## Événements économiques 2.1

Expansion des opérations de Toyota en Ontario; bond des taux d'intérêts aux États-Unis; poursuite du gel de la production des pays de l'OPEP.

## Feature Article

"The distribution of UI benefits and taxes in Canada"

The pattern of which provinces and industries collect more from UI than they contribute has been consistent over time. Moreover, it is usually the same firms which benefit within an industry.

## Étude spéciale 3.1

"La distribution des prestations et des taxes d'assurance-chômage au Canada"

Les profils selon lesquels les mêmes provinces et industries profitent davantage de l'a.-c. qu'elles n'y contribuent restent les mêmes au cours du temps. De plus, c'est souvent les mêmes entreprises qui en bénéficient à l'intérieur des industries.

## Recent Feature Articles

## Études spéciales récemment parues 4.1



## NOTES TO USERS

Data contained in the tables are as available on December 2, 1994.

Data contained in this publication (unless otherwise specified) are seasonally adjusted.

Some tables contain selected components and thus do not add to the totals. As well, most figures are rounded.

Data in this publication were retrieved from CANSIM† (Official Mark of Statistics Canada for its Canadian Socio-Economic Information Management System), and processed to create a photo-ready copy from which this publication was produced. CANSIM is the Statistics Canada computerized data bank; series published here (as well as other data) are available on computer printouts, tape, diskette or directly via terminal.

The identification numbers at the start of each row of data refer to the CANSIM Identifier for the unadjusted or seasonally adjusted monthly or quarterly data in the column.

**Senior Editor:** P. Cross

**Associate Editors:**

F. Roy, C. Bloskie

**Conceptual Design:** J. MacCraken

**Graphics:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition and Production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Publication Liaison:**

C. Misener

**Technical Development:** D. Harrington

**Marketing:** D. Roy

**Review Committee:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins and T. Davis

**Thanks to:** L. Bisson, H. Pold

## NOTES AUX UTILISATEURS

Les données publiées dans les tableaux sont les données disponibles au 2 décembre 1994.

À moins d'avis contraire, les données paraissant dans cette publication sont désaisonnalisées.

Certains tableaux comprennent des composantes choisies et donc leurs sommes diffèrent des totaux. De plus, la plupart des données sont arrondies.

Les données publiées dans cette revue sont extraites de CANSIM† (marque officielle de Statistique Canada pour son "Système canadien d'information socio-économique") et traitées pour donner une copie destinée à la photocomposition qui sert à la préparation de cette publication. CANSIM est la banque de données informatisée de Statistique Canada. Les données qui s'y trouvent (ainsi que d'autres données) sont disponibles sur imprimés d'ordinateur, bandes magnétiques ou disquettes ou directement au terminal.

Les numéros d'identification au début de chaque rangée de données correspondent à l'identification de CANSIM pour les données correspondantes aux statistiques mensuelles ou trimestrielles brutes et désaisonnalisées.

**Éditeur en chef:** P. Cross

**Éditeurs-Associés:**

F. Roy, C. Bloskie

**Maquette:** J. MacCraken

**Graphiques:** R. Andrews, J. Reid,  
J.-M. Lacombe

**Composition et production:**

M. Pilon, D. Soucy

**Coordination de la publication:**

C. Misener

**Développement technique:** D. Harrington

**Commercialisation:** D. Roy

**Comité de revue:** J.S. Wells,  
D. Desjardins, A. Meguerditchian,  
Y. Fortin, M. Woolfson, J. Baldwin,  
D. Collins et T. Davis

**Remerciements à:** L. Bisson, H. Pold

The paper used in this publication meets the minimum requirements of American National Standard for Information Sciences - Permanence of Paper for Printed Library Materials, ANSI Z39.48 - 1984.



Printed by  
Tyrell Press Ltd.

Le papier utilisé dans la présente publication répond aux exigences minimales de l'"American National Standard for Information Sciences" - "Permanence of Paper for Printed Library Materials", ANSI Z39.48 - 1984.



Imprimé par  
Imprimerie Tyrell Ltée.

# Current economic conditions

# Conditions économiques actuelles

Summary Table - Key Indicators

Tableau sommaire - Indicateurs principaux

Year and month	Employment, percent change	Unemployment rate	Composite leading index, percent change	Housing starts (000')	Consumer price index, percent change	Real gross domestic product change	Retail sales volume, percent change	Merchandise exports, percent change	Merchandise imports, percent change
Année et mois	Emploi, variation en pourcentage	Taux de chômage	Indicateur composite avancé, variation en pourcentage	Mises en chantier de logements (000s)	Indice des prix à la consommation, variation en pourcentage	Produit intérieur brut réel, variation en pourcentage	Volume des ventes au détail, variation en pourcentage	Exportations de marchandises, variation en pourcentage	Importations de marchandises, variation en pourcentage
	D 767608	D 767611	D 100031	H 1259	P 484549	I 37026	D 657294	D 399449	D 397990
1992	-0.81	11.3	4.36	168	1.5	0.66	2.03	11.11	9.14
1993	1.17	11.2	6.16	156	1.8	2.64	3.08	16.40	15.24
1992 N	0.02	11.8	0.48	165	0.2	-0.03	-0.63	-0.52	3.44
D	0.38	11.4	0.48	170	0.4	0.35	0.36	3.80	1.52
1993 J	0.02	11.1	0.41	140	0.1	0.13	1.06	2.31	0.35
F	0.15	10.9	0.61	157	0.2	0.74	-0.94	-1.56	2.82
M	0.33	11.1	0.53	150	0.0	0.64	1.01	1.63	0.81
A	-0.28	11.4	0.73	163	0.2	0.04	0.82	1.47	1.24
M	0.03	11.4	0.73	150	0.0	0.04	-0.23	0.26	1.58
J	0.71	11.3	0.79	152	0.0	0.54	-0.12	1.11	-0.53
J	-0.27	11.5	0.65	160	0.2	-0.24	0.93	-0.62	-0.77
A	-0.07	11.3	0.58	154	0.2	0.10	0.36	1.52	4.85
S	0.27	11.2	0.51	160	0.3	0.62	-0.12	3.73	-0.11
O	-0.06	11.1	0.58	163	0.1	0.03	-0.20	2.24	1.37
N	0.33	11.0	0.64	161	0.2	0.50	0.85	-0.80	2.39
D	0.08	11.2	0.69	163	0.2	0.31	0.68	0.73	1.41
1994 J	-0.31	11.4	0.75	148	-0.2	0.10	1.38	-1.23	-1.49
F	0.53	11.1	0.87	158	-0.9	0.08	1.39	0.22	-0.84
M	0.38	10.6	0.80	149	0.0	0.76	2.65	5.59	6.90
A	0.01	11.0	0.73	164	0.2	0.47	-1.97	2.45	0.24
M	0.45	10.7	0.55	164	-0.2	0.51	0.92	-0.46	3.50
J	0.06	10.3	0.48	173	0.2	0.68	1.37	8.24	1.85
J	0.48	10.2	0.42	155	0.2	-0.06	-1.85	0.61	-3.36
A	0.17	10.3	0.36	150	0.2	0.51	0.61	1.56	6.46
S	0.52	10.1	0.48	155	0.2	0.04	-0.11	0.53	-1.16
O	-0.16	10.0	0.48	150	0.0				
N	0.75	9.6							

## OVERVIEW\*

The economy continued to advance in the third quarter, although growth had subsided markedly by September. A number of indicators pointed to an early end to this move to slower growth; the composite index, which signalled the move to slower growth as far back as March, has firmed since July, while employment growth picked up sharply in November, reducing the unemployment rate to single digits.

## VUE GÉNÉRALE\*

L'économie poursuit son expansion au troisième trimestre. Toutefois, la croissance ralentit considérablement en septembre. D'après un certain nombre d'indicateurs, ce déplacement vers un ralentissement de croissance devrait prendre fin bientôt. L'indice composite, qui a signalé le passage à un ralentissement de la croissance dès le mois de mars, s'est raffermi dès le mois de juillet, tandis que la croissance de l'emploi s'accélérait fortement en novembre, entraînant le taux de chômage en-dessous de 10%.

\* Based on data available on December 2; all data references are in current dollars unless otherwise stated.

\* Basée sur les données disponibles le 2 décembre; toutes les données sont en dollars courants, sauf indication contraire.



While the expenditure side of GDP grabbed most of the headlines, many of the more interesting developments in the third quarter occurred in the financial ledgers of the National Accounts. Some recent trends continued, often at an accelerating rate -- such as the growth of corporate profits and cuts to government deficits. Elsewhere, new developments emerged, notably a sudden reduction in the current account deficit and lower personal savings.

Corporate profits continued to reap most of the spoils of increased spending in the economy. The bottom line was a one-third jump in retained earnings in the quarter to a 5-year high of almost \$20 billion (at annual rates). This is three times the level of a year-ago, partly because unit labour costs fell in each of these four quarters. Such reserves of cash leave firms well positioned to continue to raise investment in the near term.

A counterpart to rising corporate incomes and savings was a further squeeze on consumers. Personal incomes inched up only 0.5%, partly because of the emphasis firms placed on controlling unit labour costs, notably through trimming wage costs, while disposable incomes fell 0.3% in nominal terms. Not surprisingly, consumers have slowed their spending in response. Nevertheless, there was a sharp reduction in personal saving; after hovering at about 10% up until 1993, the savings rate plunged to just 6.7% by the third quarter, its lowest level in over two decades. In absolute terms, the drop in savings in the past year totals over \$15 billion.

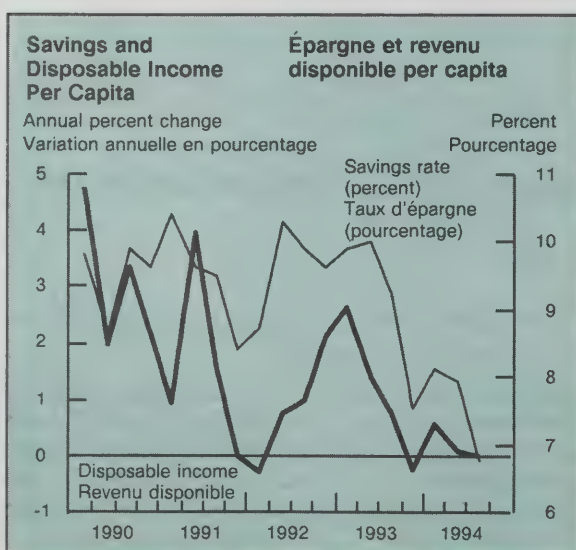
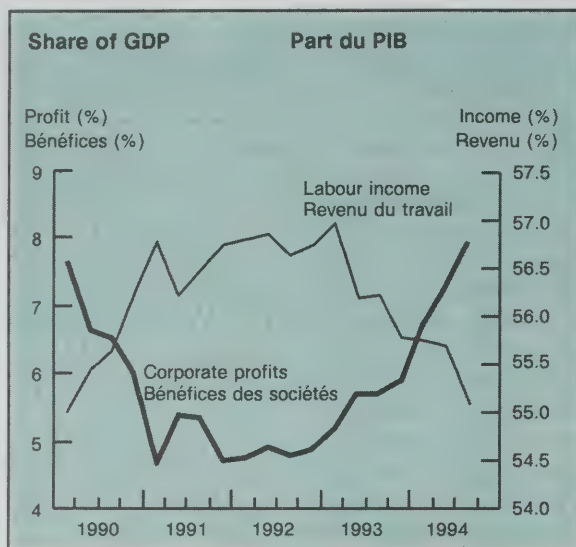
Alors que le PIB en termes de dépenses fait la plupart des manchettes, bien des faits plus intéressants au troisième trimestre se produisent du côté financier des Comptes nationaux. Certaines tendances récentes se sont poursuivies, souvent plus rapidement, comme la croissance des bénéfices des sociétés et la réduction des déficits des administrations publiques. On observe par ailleurs d'autres faits nouveaux, notamment une brusque réduction du déficit du compte courant et une baisse de l'épargne personnelle.

Les bénéfices des sociétés continuent de refléter la plupart des résultats de l'augmentation des dépenses au sein de l'économie. Le résultat essentiel, c'est l'augmentation d'un tiers des bénéfices non répartis au troisième trimestre, qui atteignent le plus haut niveau en cinq ans de presque 20 milliards de dollars au taux annuel. Les bénéfices non répartis sont trois fois supérieurs à ceux d'un an plus tôt, en partie parce que les coûts unitaires de main-d'oeuvre ont baissé au cours de chacun de ces quatre trimestres. Grâce à

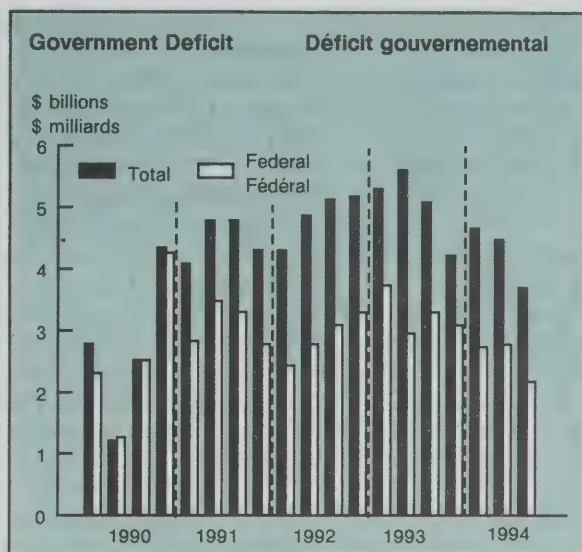
de telles réserves d'encaisse, les entreprises se trouvent dans une bonne position pour poursuivre l'accroissement de leurs investissements à court terme.

Une contrepartie de l'augmentation des revenus des sociétés et de l'épargne est la pression additionnelle que subissent les consommateurs. Les revenus des particuliers n'augmentent que de 0,5%, car les entreprises insistent sur le contrôle des coûts unitaires de main-d'oeuvre, notamment en réduisant les coûts salariaux, tandis que les revenus disponibles diminuent de 0,3% en termes nominaux. Il ne faut donc pas s'étonner que les consommateurs réagissent en réduisant leurs dépenses.

Néanmoins, on observe une forte baisse de l'épargne personnelle. Après être resté à environ 10% jusqu'en 1993, le taux d'épargne tombe à 6,7% seulement au troisième trimestre, son niveau le plus bas en plus de vingt ans. En valeur absolue, la chute de l'épargne au cours de l'année écoulée dépasse 15 milliards de dollars.

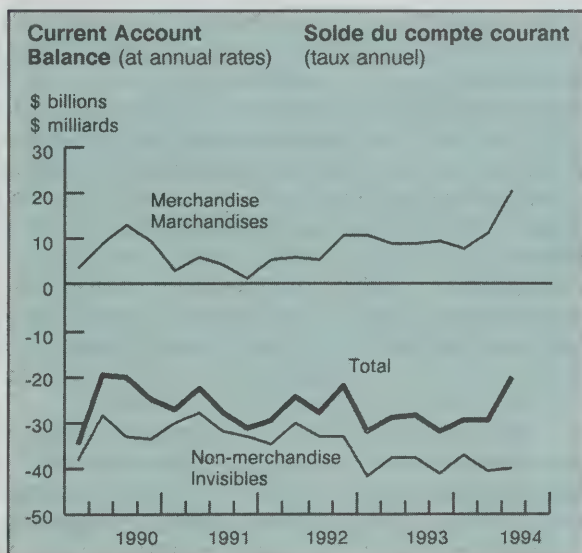


Mirroring the drop in personal savings, governments slashed their deficits by about the same amount since mid-1993. Most of this drop originated at the federal level, where the national accounts-based deficit tumbled from a peak of \$37.3 billion early in 1993 to its current level of \$21.6 billion. Rising direct tax revenues (+7.0%) accompanied lower spending (-1.2%) in all major areas except interest payments in the past year.



au cours de l'année écoulée à l'exception des paiements d'intérêt.

Another dimension of these changes -- increased net savings in the business and government sectors and lower personal savings -- was a sharp reduction in Canada's external deficit in the third quarter. After hovering at an annual rate of about \$30 billion for the last three years, the current account deficit plunged to \$20 billion, or a 7-year low of just 2.7% of GDP. A sharp increase in the merchandise trade surplus led this improvement, as export growth outstripped imports, while the travel deficit continued to shrink.



augmentation de l'excédent du commerce de marchandises est la cause principale de cette amélioration, car les exportations augmentent plus rapidement que les importations, tandis que le déficit au titre des voyages continue de se réduire.

Parallèlement à la baisse de l'épargne personnelle, les administrations réduisent leurs déficits d'un montant à peu près équivalent depuis le milieu de 1993. La plus grande partie de cette diminution s'observe au niveau fédéral, où le déficit sur la base des comptes nationaux passe d'un sommet de 37,3 milliards de dollars au début de 1993 à 21,6 milliards de dollars. L'augmentation des recettes au titre des impôts directs (+7%) survient en même temps qu'une baisse des dépenses (-1.2%) dans tous les principaux secteurs,

Une autre dimension que ces mouvements prennent, soit d'une augmentation de l'épargne nette dans les secteurs des entreprises et des administrations et d'une diminution de l'épargne personnelle, est une forte réduction du déficit extérieur du Canada au troisième trimestre. Après s'être stabilisé à un taux annuel d'environ 30 milliards de dollars au cours des trois dernières années, le déficit du compte courant tombe à 20 milliards de dollars, soit son niveau le plus bas des sept dernières années, à 2,7% du PIB. La forte

## Labour Markets - Unemployment below 10%

The labour market improved across the board in November, after a sluggish performance in October. Jobs surged ahead by 0.7%, with all of the gain occurring in full-time positions. This gain was enough to reduce the unemployment rate to 9.6%, the first time it has been in single digits since January 1991. Youth unemployment fell sharply, while the dip for adults was moderated by a sizeable increase in labour force participation.

## Marchés du travail - Le chômage en-dessous de 10%

La situation sur le marché du travail s'améliore dans l'ensemble en novembre, après des résultats hésitants en octobre. Le nombre d'emplois augmente de 0,7%, cette augmentation touchant uniquement les postes à plein temps. Elle est suffisante pour ramener le taux de chômage à 9,6%, et c'est la première fois depuis que le début de la récession, en 1990, qu'il tombe en-dessous de 10%. Le chômage chez les jeunes baisse fortement, tandis que la diminution dans le cas des adultes est atténuée par une progression notable de l'activité.



All non-agricultural industries posted higher employment in November, partly because the October drop was widespread. Growth continued at a robust pace of 1.5% for manufacturing, its third straight gain. For all services industries, the increase represented a recovery from decreases in October.

Regionally, Ontario and Quebec led the growth in jobs partly due to the strength in manufacturing, contributing three-quarters of the overall increase, while the prairie provinces accounted for the remainder. These five provinces also accounted for virtually all of the drop in unemployment.

#### **Composite Index - Growth steady at 0.5% for the second month in a row**

The leading indicator in October continued to grow at the 0.5% pace set in September, after easing from more rapid rates of growth most of this year. Growth was led again by investment spending, which has become the engine of growth since this summer. Export demand remained slow, while household spending tailed off.

Household demand remains weak, following back to back declines in labour income. Consumers were particularly hesitant to enter the housing market, with the housing index off another 2%. Both housing starts and existing house sales suffered a setback this month, after a one-month improvement. Sales of durable goods stayed sluggish.

New orders for durable goods continued their year-long surge, marking the longest period of sustained growth since 1987-88. Orders were sparked by heavy demand for capital goods, reinforced by gains elsewhere such as autos where several plants have reopened. Shipments continued to rise compared to inventories, which remained relatively low. Rapid growth in services employment was also led by business demand which remains robust after reaching a 20-year record high this summer.

Slower growth in the US leading indicator has recently been reflected in our exports. The key elements of demand for natural resources remain mixed. Industrial production in September failed to rise for the first time in 16 months, but consumers continue to spend and building permits rose to their best level this year.

Toutes les industries non agricoles enregistrent une augmentation de l'emploi en novembre en partie parce qu'elles ont toutes affiché une baisse en octobre. La croissance dans le secteur de la fabrication se poursuit au rythme vigoureux de 1,5%, ce qui en fait la troisième progression consécutive. Pour toutes les industries des services, l'augmentation représente une reprise par rapport aux baisses que l'on avait observées en octobre.

Par région, l'Ontario et le Québec dominent la croissance de l'emploi, en partie à cause de la fermeté du secteur de la fabrication. Ces deux provinces interviennent pour les trois quarts de la progression générale, tandis que les provinces des Prairies représentent le reste. Ces cinq provinces comptent également pour la quasi-totalité de la diminution du chômage.

#### **L'indicateur composite - Deuxième croissance de 0,5% d'affilée**

L'indicateur avancé continue de progresser en octobre au même taux de 0,5% enregistré en septembre, après s'être relâché presque toute l'année par rapport à des taux de croissance plus marqués. La croissance continue d'être assurée en grande partie comme depuis l'été, par la demande des entreprises dont l'investissement est le moteur principal. La demande extérieure demeure au ralenti. Les dépenses des ménages n'ont toujours pas amorcé de remontée.

La demande des ménages demeure faible après deux baisses consécutives du revenu du travail. Les consommateurs hésitent en particulier à s'engager sur le marché de l'habitation. L'indice du logement recule encore de 2%, les mises en chantier et les ventes de maisons ayant toutes deux annulé les gains du mois précédent. Les ventes de biens durables sont demeurées lentes.

Les nouvelles commandes de biens durables sont à valeur positive depuis maintenant un an, la période la plus longue de croissance depuis 1987-88. Elle persiste alors que les commandes reliées aux biens d'investissement sont particulièrement fortes et viennent appuyer les gains dans plusieurs autres industries, en particulier l'automobile avec la réouverture des usines. Les livraisons ont aussi continué d'augmenter par rapport aux stocks qui restent relativement bas. La croissance rapide de la demande de services commerciaux est aussi surtout entraînée par les services aux entreprises qui demeurent robustes après avoir enregistré à l'été leur progression la plus forte en 20 ans.

La lenteur de l'indicateur américain continue d'aller de pair avec un rythme d'exportations moins rapide qu'il y a quelques mois. Les éléments clés de la demande pour nos ressources sont mixtes. La production industrielle n'a pas augmenté en septembre pour la première fois en seize mois. Cependant, la demande à la consommation demeure positive et les permis de bâtir ont continué de progresser fortement pour atteindre leur plus haut niveau de l'année.



**Output - Growth stalls in September**

The monthly measure of real GDP was essentially unchanged for the second time in the last three months. The economy has expanded by only 0.4% since June, below the gains posted in any one month from March up until June. The September slowdown originated in declines for manufacturing and construction, as services continued to grow moderately.

The largest turnaround in the economy occurred for manufacturers, who cut output for the first time since the weather-induced slump at the start of the year. The 0.3% drop was widespread, suggesting that the reversal was partly related to the third quarter slowdown in domestic spending and was not just a return to more normal levels of production after an extraordinary gain of almost 2% in August. Industries where output fell after a recent slowdown in demand include consumer-related ones such as clothing and furniture and appliances, as well as areas where export demand has softened, notably wood and primary metals. Other export industries remained strong, including paper and machinery and equipment, while motor vehicles rebounded from three consecutive declines as changeovers to the new model year were completed.

The construction and primary sectors continued to slow in September, after brisk but brief upturns in the first half of the year. Construction dropped by almost 1% for the second month in a row, as a third straight drop for home-building was made worse by a sudden dip for non-residential building. Mining output did not recover from a decrease in August, as metal mines retrenched further and oil and gas output fell for the first time this year. Fishing and forestry operations rebounded from a decline the month before.

Overall services output climbed at a steady clip of 0.3%, as spending rose modestly in all major industries. Finance continued to recover from a weak start to the year when rising interest rates deterred demand. Transportation and wholesale trade continued to benefit from growing international trade, while demand for business services rose at a time of soaring corporate profits. Consumer spending remained sluggish,

**Production - Arrêt de la croissance en septembre**

La mesure mensuelle du PIB réel reste essentiellement inchangée pour la deuxième fois au cours des trois derniers mois. L'économie n'a augmenté que de 0.4% seulement depuis juin, soit moins que chacune des progressions mensuelles enregistrées entre mars et juin. Le ralentissement de septembre s'explique par les réductions dans les industries de la fabrication et de la construction, tandis que celui des services continue sa croissance modérée.

Le principal retournement au sein de l'économie s'observe dans la fabrication, où la production est réduite pour la première fois depuis la baisse imputable aux conditions climatiques que l'on avait enregistrée au début de l'année. La baisse de 0,3% est générale, ce qui semble indiquer que ce retournement s'explique en partie par le ralentissement au troisième trimestre des dépenses intérieures, et non pas simplement par le retour à des niveaux de production plus normaux, après une poussée extraordinaire de presque 2% en août. Parmi les industries dont la production a baissé, après le ralentissement récent de la demande, il faut citer celles reliées aux biens de consommation, comme les vêtements et les meubles et articles ménagers, ainsi que les secteurs pour lesquels la demande à l'exportation s'est affaiblie, notamment le bois et les métaux de première transformation. Les autres industries d'exportation demeurent vigoureuses, dont celles du papier et des machines et du matériel, tandis que le secteur des véhicules automobiles se redresse après trois diminutions consécutives, avec la fin du changement d'outillage pour les nouveaux modèles.

Les industries de la construction et primaire continuent de ralentir en septembre, après des redressements vifs, mais de courte durée, au premier semestre de l'année. L'activité dans le secteur de la construction se replie de presque 1% pour le deuxième mois consécutif, car la troisième diminution d'affilée pour la construction de maisons s'est trouvée aggravée par une chute soudaine de la construction non résidentielle. La production des mines ne s'est pas redressée après sa baisse du mois d'août, alors que les mines métalliques se replient de nouveau, tandis que la production de pétrole et de gaz naturel baisse pour la première fois cette année. Les activités dans les secteurs des pêches et de l'exploitation forestière se redressent, après avoir baissé le mois précédent.

Au total la production de services augmente au rythme soutenu de 0,3%, car les dépenses augmentent modestement dans toutes les principales industries. Les finances continuent de se redresser, après un départ lent au début de l'année, lorsque la hausse des taux d'intérêt avait découragé la demande. Les transports et le commerce de gros continuent de bénéficier de l'accroissement du commerce international, tandis que la demande de services commerciaux s'accroît à un



with the exception of surging tourism-related demand for accommodation and food. Government services also levelled off in the last two months, the first instance they have not been cut over a two-month period since late 1992.

### Household Demand - Spending slows after solid first half

The weakness in household demand was spreading in the autumn. Housing starts and sales fell sharply, and further weakness is augured by rising stocks of unsold homes. The downturn in housing spilled over into lower retail sales, especially for housing-related items, which outweighed an acceleration in auto sales.

Retail sales capped a sluggish third quarter with a marginal drop in September. A pick-up in spending on durable goods was negated by lower demand for semi- and non-durables. Overall, sales were off by 0.3% in the third quarter, a disappointing setback after a sharp upturn in consumer spending in the first half of the year.

Outlays for durable goods rebounded by almost 3% in September, normally a harbinger of improved consumer confidence. Increased spending on automotive products matched a sharp drop in spending elsewhere. Furniture and appliance sales were especially weak, reflecting a sagging market for both new and existing homes in September despite lower interest rates, and have tumbled a total of 3.2% over the last four months, erasing all of the gains made in the first part of the year.

Purchases of clothing and non-durable goods slid in September, a poor omen for the autumn as incomes were squeezed by a slowdown in jobs in September and October and a virtual freeze on wages. Clothing demand could not be stimulated even by price discounts, possibly because of unusually warm weather this autumn. Lower food consumption checked demand for non-durables, although sharp monthly movements in food are rarely sustained for very long. This, plus a modest gain in car sales, are the major positive factors for retail sales in October.

moment où les bénéfices des sociétés s'envolent. Les dépenses de consommation restent lentes, à l'exception de la demande reliée au tourisme, pour l'hébergement et la restauration. Les services gouvernementaux se stabilisent eux aussi au cours des deux derniers mois, la première fois qu'il n'y a pas eu de réduction au cours d'une période de deux mois depuis la fin de 1992.

### Demande des ménages - Ralentissement des dépenses après un premier semestre vigoureux

La faiblesse de la demande des ménages demeure générale en ce début d'automne. Les mises en chantier de logements et les ventes diminuent fortement, et l'augmentation des stocks de maisons invendues laisse présager une faiblesse persistante. Le recul de l'habitation se répercute sur les ventes au détail, qui diminuent, en particulier celles reliées à l'habitation, ce qui devait compenser l'accélération des ventes automobiles.

Les ventes au détail terminent un troisième trimestre lent par une légère diminution en septembre. Le redressement des dépenses au titre des biens durables est neutralisé par la diminution de la demande de biens semi et non durables. Au total, les ventes diminuent de 0,3% au troisième trimestre, ce qui constitue un résultat décevant, après la forte reprise des dépenses de consommation au premier semestre de l'année.

Les dépenses de bien durables se redressent de presque 3% en septembre, ce qui normalement laisse présager une amélioration de la confiance des consommateurs. L'augmentation des dépenses au titre des produits automobiles correspond à une forte chute des dépenses ailleurs. Les ventes de meubles et d'articles ménagers sont particulièrement faibles, ce qui traduit le repli du marché des maisons neuves et existantes en septembre, en dépit de la baisse des taux d'intérêt. Au total, elles ont baissé de 3,2% au cours des quatre derniers mois, effaçant ainsi tous les gains faits au premier semestre de l'année.

Les achats de vêtements et de biens non durables se replient en septembre, ce qui augure mal pour l'automne, car les revenus sont réduits par un ralentissement des emplois en septembre et en octobre et par un blocage virtuel des salaires. La demande de vêtements n'a pu même être stimulée par des soldes, peut-être à cause d'un automne inhabituellement doux cette année. La réduction de la consommation d'aliments a freiné la demande de biens non durables, bien que des mouvements brusques mensuels des aliments durent rarement longtemps. Compte tenu par ailleurs d'une augmentation modeste des ventes de voitures; ce sont là les principaux éléments positifs pour les ventes au détail en octobre.

Housing starts fell again in October, matching their previous low for the year of 150,000 units (at annual rates). Even more worrisome, however, is the precipitous drop for single-family dwellings, which outweighed a steady recovery for multiple units. Ground-breaking on homes tumbled 10% in October. On the heels of a similar reversal two months before, this left starts at their lowest level since early 1993 (with the exception of the weather-induced slump in January of this year).

The recent cutback in construction of single-family homes reflects slumping sales and rising inventories. Both new and existing home sales fell in September and October, despite lower mortgage rates and rising consumer confidence. With builders unable to curtail construction as fast as sales are falling, the number of unsold vacant units rose another 2% in both September and October. This overhang limits the potential for new construction to recover in the near term, and puts further downward pressure on prices.

New starts of multiple units was the lone bright spot in housing activity, rising about 6% for the third month in a row. This marks the longest period of sustained growth this year, although the level remains below that of a year-ago.

### **Merchandise Trade - Surplus skyrockets in September**

The merchandise trade surplus soared to \$1.6 billion in September, as a drop in imports accompanied slow growth in exports. Of particular note is a drop in our exports to the US, the first reversal since January. Most of the slowdown in trade flows reflected a levelling-off of trade in automotive products. Conversely, trade in machinery and equipment continued to boom on both sides of the border.

Exports grew slowly for the third straight month, after a surge in demand in June. The September gain in exports was 0.5%, slightly below the gains in the previous two months as shipments to the United States fell. This marginal decline for our major trading partner was offset by a sharp rebound in shipments to Europe and other overseas nations.

Les mises en chantier de logements diminuent une nouvelle fois en octobre, et retombent à leur creux précédent pour l'année de 150 000 unités (au taux annuel). Ce qui est encore plus inquiétant, cependant, c'est la baisse précipitée pour les maisons unifamiliales, qui a compensé une reprise soutenue pour les unités multiples. Les poses de fondations pour les maisons chutent de 10% en octobre. Comme il y avait eu un retournement semblable deux mois plus tôt, les mises en chantier se retrouvent à leur niveau le plus bas depuis le début de 1993, si on fait exception de la chute imputable aux conditions climatiques en janvier de cette année.

La réduction récente de la construction de maisons unifamiliales traduit la chute des ventes et la hausse des stocks. Les ventes de maisons neuves et existantes diminuent en septembre et en octobre, en dépit de la réduction des taux hypothécaires et de l'augmentation de la confiance des consommateurs. Comme les entrepreneurs ne sont pas en mesure de réduire la construction aussi rapidement que les ventes, le nombre d'unités libres invendues augmente de 2% une nouvelle fois en septembre et en octobre. Ceci limite les possibilités d'une reprise pour la construction neuve à court terme, et exerce une autre pression à la baisse sur les prix.

Les nouvelles mises en chantier d'unités multiples sont le seul élément positif dans le cas de l'habitation, et augmentent d'environ 6% pour le troisième mois consécutif. Il s'agit de la période de croissance soutenue la plus longue depuis le début de l'année, même si le niveau reste inférieur à celui d'un an plus tôt.

### **Commerce de marchandises - Augmentation spectaculaire de l'excédent en septembre**

L'excédent du commerce de marchandises atteint 1,9 milliard de dollars en septembre, car la baisse des importations s'accompagne d'une lente croissance des exportations. À noter en particulier la chute de nos exportations destinées aux États-Unis, la première depuis janvier. La plus grande partie du ralentissement des flux commerciaux traduit le plafonnement du commerce des produits de l'automobile. Inversement, le commerce des machines et du matériel continue de prospérer des deux côtés de la frontière.

Les exportations augmentent lentement pour le troisième mois consécutif, après une poussée de la demande en juin. La hausse des exportations en septembre est de 0,5%, soit un peu moins que celle observée au cours des deux mois précédents, compte tenu d'une baisse des expéditions aux États-Unis. Cette diminution minime dans le cas de notre principal partenaire commercial est compensée par une vigoureuse reprise des expéditions vers les pays d'Europe et les autres pays d'outre-mer.



The slowdown in American demand largely reflected a levelling-off of auto shipments, following an extraordinary gain in August. As well, back-to-back declines in US auto sales may have contributed to a cooling of demand in this sector, even before the November jump in interest rates.

Machinery and equipment exports snapped back from a rare month of no growth, with virtually all components posting gains. Business investment remains the backbone of growth in the United States, leading spending in each of the last four quarters for a cumulative increase of 12%. All of this growth originated in equipment, up 16%, as non-residential construction has been flat.

Natural resource exports were mixed, after widespread losses in August interrupted a rally. Most worrisome is a second straight drop for lumber products. The prospects for a turnaround soon are limited by a drop in October housing starts and sharply lower lumber prices following the interest rate hike in November. Energy products, especially oil, were hampered by falling prices on world markets, while metals were off slightly after a sharp drop in August. However, most of these declines originated in the volatile precious metals component. Wheat was the one bright spot for resources, where shipments jumped 20% to their best level in over two years.

Imports slipped after a notable increase in August, although most of the drop originated in automotive products. The underlying upward trend of imports remained impressive, especially given the third-quarter slowdown in domestic spending.

Imports of machinery and equipment rose another 3% in September, bringing the quarterly increase to a solid 5%. Nevertheless, business spending on machinery and equipment slowed in the third quarter. The discrepancy between these two trends is explained by inventories, where most imports ended up. Presumably these stockpiles will reappear in final spending in the fourth quarter.

Similarly, imports of consumer and industrial goods continued to rise at a steady pace despite a slowdown in spending in Canada. This was

Le ralentissement de la demande américaine s'explique principalement par le plafonnement des expéditions automobiles, après une augmentation extraordinaire en août. De plus, deux diminutions consécutives des ventes automobiles aux États-Unis ont pu contribuer à un ralentissement de la demande dans ce secteur, avant même la remontée des taux d'intérêt en novembre.

Les exportations de machines et de matériel se redressent après être restées stables pendant un mois, ce qui est rare, et pratiquement toutes les composantes sont à la hausse. Les investissements des entreprises restent le principal élément de croissance aux États-Unis, et dominent les dépenses au cours de chacun des quatre derniers trimestres, pour une augmentation totale de 12%. Cette croissance s'observe uniquement dans le cas de l'équipement (+ 16%) car la construction non résidentielle est neutre.

Les exportations de ressources naturelles sont contrastées, après que les baisses générales en août aient interrompu une reprise. Ce qui est le plus inquiétant, c'est la deuxième diminution consécutive dans le cas des produits du bois de construction. Les perspectives d'une reprise prochaine sont limitées par la chute des mises en chantier de logements en octobre et par la forte chute du prix du bois de construction, après le relèvement des taux d'intérêt en novembre. Les produits énergétiques, en particulier le pétrole, sont frappés par la baisse des cours sur les marchés mondiaux, tandis que les métaux se replient légèrement après une forte chute en août. Cependant, la plupart de ces diminutions émanent de la composante irrégulière des métaux précieux. Le blé est la seule marchandise qui enregistre de bons résultats du côté des ressources, car ses expéditions sont en hausse de 20% et atteignent leur niveau le plus élevé en plus de deux ans.

Les importations diminuent, après une augmentation notable en août, bien que la plus grande partie de cette baisse soit imputable aux produits automobiles. La tendance à la hausse sous-jacente des importations demeure impressionnante, en particulier si l'on considère le ralentissement des dépenses intérieures au troisième trimestre.

Les importations de machines et de matériel augmentent une nouvelle fois de 3% en septembre, ce qui porte à 5% l'augmentation trimestrielle. Néanmoins, les dépenses des entreprises en machines et matériel ralentissent au troisième trimestre. La divergence entre ces deux tendances s'explique par les stocks, où ont débouché la plupart des importations. Il est probable que ces stocks réapparaîtront au niveau des dépenses finales au quatrième trimestre.

De même, les importations de biens de consommation et industriels continuent de croître à un rythme soutenu, malgré un ralentissement des dépenses



particularly true for clothing and footwear, where imports jumped to record levels despite a sharp drop in sales in September. The combination of rising import supplies and falling demand may have triggered the price discounting posted by retailers in the October CPI, as they tried to sell unwanted inventories at a time of unusually warm fall weather.

Imports of automotive products dove by 8%, although this largely represents a return to more normal levels after an unusually large gain in August. The same can be said for a drop in energy imports. Most of the decrease for food products originated in coffee, where further price increases were accompanied by a sharp dip in the volume of demand.

### Prices - Downward pressure continues

The recent slump in domestic spending continued to dampen inflationary pressures, aided by lower food and energy costs. As a result, the CPI fell in October, and price increases for manufacturers were confined to certain exports. Meanwhile, commodity prices remained subdued, following the sharp run up in the first half of the year.

Consumer prices fell by 0.2% in October, although all of the drop was seasonal. The cost of a typical consumer's basket of goods and services also stood 0.2% below the level of a year-ago; 1994 has produced the first such annual decline since the 1950s as a result of the cut in cigarette taxes.

All of the monthly drop in prices occurred for goods, as services were stable. Prices for goods fell across the board, following two declines in retail sales in the previous three months. Areas that posted the largest price discounts have also experienced the brunt of lower consumer demand recently, notably furniture and appliances, clothing, and recreation equipment. As well, the recent easing of world crude oil prices was reflected in a sharp drop (-4%) in prices paid at the pump in October. The hike in new model year prices by car makers in October has not yet appeared on the sticker price for consumers. Food prices edged up as fresh local produce began to disappear with the encroachment of winter. The stability for overall services largely reflected an offset between seasonally lower prices for travel and higher housing costs.

au Canada. C'est le cas en particulier des vêtements et des chaussures, dont les importations atteignent des niveaux records, en dépit d'une forte chute des ventes en septembre. L'augmentation des importations et la baisse de la demande ont pu déclencher les baisses de prix enregistrées par les détaillants dans l'IPC d'octobre, qui essaient de se défaire des stocks non désirés, alors que l'automne est inhabituellement doux.

Les importations de produits automobiles baissent de 8%, même s'il s'agit essentiellement d'un retour à des niveaux plus normaux, après une progression inhabituellement importante en août. C'est la même chose dans le cas des importations énergétiques. La plus grande partie de la diminution dans le cas des produits alimentaires est attribuable au café, pour lequel de nouvelles hausses de prix s'accompagnent d'une forte chute du volume de la demande.

### Prix - Persistance des pressions à la baisse

La baisse récente des dépenses intérieures continue de peser sur les pressions inflationnistes, grâce notamment à une réduction du prix des aliments et de l'énergie. Pour cette raison, l'IPC diminue en octobre, et les hausses de prix pour les fabricants se limitent qu'à quelques exportations. Dans l'intervalle, le prix des marchandises reste calme, après la forte hausse au premier semestre de l'année.

Les prix à la consommation diminuent de 0,2% en octobre, bien qu'il s'agisse uniquement d'une diminution saisonnière. Le coût d'un panier type de biens et de services de consommation est également inférieur de 0,2% à son niveau d'un an plus tôt, et 1994 enregistre la première baisse annuelle consécutive depuis les années 1950 à cause de la réduction des taxes sur les cigarettes.

La baisse mensuelle des prix survient uniquement pour les biens, car celui des services reste stable. Le prix des biens baisse de façon générale, après deux diminutions des ventes au détail au cours des trois derniers mois. Les secteurs qui enregistrent des baisses de prix les plus fortes sont également ceux qui ont été touchés par la baisse récente de la demande des consommateurs; notamment les meubles et articles ménagers, les vêtements et le matériel de loisirs. De plus, le relâchement récent des cours mondiaux du pétrole brut se traduit par une forte baisse (-4%) des prix payés à la pompe en octobre. La majoration du prix des nouveaux modèles des fabricants automobiles en octobre ne s'est pas encore répercutée sur le prix payé par les consommateurs. Le prix des aliments se redresse, car les aliments frais de provenance locale commencent à disparaître, avec l'approche de l'hiver. La stabilité pour l'ensemble des services traduit dans une large mesure l'équilibre entre la diminution saisonnière du prix des voyages et la hausse des coûts de l'habitation.

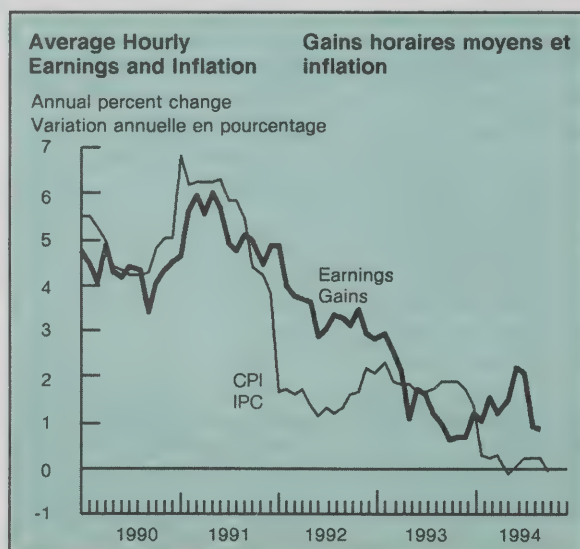


There was further evidence that the bull market for commodity prices in the first half of the year has not been sustained. Raw materials prices were little changed in September, following back-to-back declines, largely due to a firming of crude oil prices after a sharp slide. OPEC subsequently agreed in November to freeze output in an attempt to raise prices from their current depressed level of about \$17 (US) a barrel.

Of the six remaining commodity groups, prices rose for three and fell for the others. Prices for animals dipped as producers liquidated excess stocks of hogs. Metal and wood prices rose, but at nowhere near the breakneck speed of recent times.

Manufacturer's prices rose 0.6% in October, following a one-month dip which broke a year-long string of rising prices. In fact, the increase would have been closer to 1% without a drop in food and energy in the month. Price increases were concentrated in exports, led by the annual new model price changes for motor vehicles and price hikes for pulp and metals. A majority of industries related to domestic demand posted essentially no change in prices in October.

One reason for the moderate trend of prices is the continued decrease in unit labour costs, off 0.6% in the quarter and 1.3% in the past year. The longer-term decline is the by-product of a faster rise in output per hour worked (+2.2%) than in compensation (+0.9%). In fact, wages paid fell in the third quarter as average hourly earnings retreated. New wage settlements negotiated in September augur little change in this trend, as new contracts called for a slight cut in base wage rates, especially in the public sector.



On observe d'autres preuves que le marché haussier des marchandises au premier semestre de l'année ne s'est pas poursuivi. Le prix des matières brutes reste sans grand changement en septembre, après deux baisses consécutives, principalement à cause d'un raffermissement du prix du pétrole brut après une forte diminution. L'OPEP devait par la suite convenir en novembre de bloquer la production dans une tentative de relever les prix par rapport à leur niveau actuel bas d'environ 17 \$ US le baril.

S'agissant des six autres groupes de marchandises, on constate une augmentation du prix pour trois et une diminution pour les autres. Le prix des animaux diminue, alors que les producteurs liquident des stocks excédentaires de porcs. Le prix des métaux et du bois augmente, mais certainement pas de façon aussi vertigineuse que ces derniers temps.

Les prix des fabricants augmentent de 0,6% en octobre, après une diminution d'un mois, qui devait mettre un terme à une série de hausses des prix qui durait depuis un an. En fait, l'augmentation aurait été proche de 1%, si le prix des aliments et de l'énergie n'avait pas baissé au cours du mois. La hausse des prix se concentre dans les exportations, qui sont dominées par les changements annuels de prix pour les nouveaux modèles de véhicules automobiles et les hausses de prix pour la pâte de bois et les métaux. La majorité des branches d'activité reliées à la demande intérieure enregistrent essentiellement aucune variation des prix en octobre.

Une des raisons de la tendance à l'amélioration des prix est la diminution continue des coûts unitaires de main-d'oeuvre, qui baissent de 0,6% au cours du trimestre et de 1,3% au cours de l'année écoulée. La baisse à plus long terme est le résultat d'une augmentation plus rapide de la production par heure travaillée (+2,2%) que de la rémunération (+0,9%). En fait, les salaires versés diminuent au troisième trimestre, alors que les gains horaires moyens se replient. Les nouveaux règlements salariaux négociés en septembre ne

laissent présager que peu de changement dans cette tendance, car les nouveaux contrats prévoient une légère réduction des taux salariaux de base, en particulier dans le secteur public.

**Financial Markets - Dollar, stocks hurt by US rates**

Interest rates in Canada were influenced by the sharp hike in US rates in November. A slight increase in the Bank Rate, however, did not change administered rates, while bond yields fell marginally. The prime rate in Canada fell to one and a half percentage points below the US.

The increase in US rates had a major impact on other financial markets, mostly negative. The Canadian dollar fell by over one cent, giving back all the ground it had gained since July. Meanwhile, the stock market took its lead from US markets, with the TSE down over 5%.

The narrowly defined money supply (M1) continued to drift in October, and is essentially unchanged from June. This partly reflects a shift in interest by depositors to savings and term accounts. Meanwhile, household borrowing picked up in September, both for consumer and mortgage credit.

**Regional Economies - Western Canada leads growth**

The western economies remained relatively steady despite a slowdown in lumber and mineral exports. In British Columbia, exports dipped in September although they remained up for the third quarter as a whole. As a result, manufacturing shipments were up 7% in the third quarter, nearly matching the gain in the second. Rising shipments of intermediate products are an encouraging sign that firms plan further growth. Buoyed by these gains, consumer incomes rose, stimulating a 2.9% jump in retail sales in September (and 3.2% for the third quarter). This was the only significant gain in any province. Housing starts paused in October, after a notable increase in the third quarter. Renovation activity also slowed, after steady growth raised the value of permits from \$260,000 in 1983 to \$3.6 million in 1994. On the prairies, non-residential building permits remained a focal point of growth, nearly doubling compared to last March.

Growth in Ontario continued to moderate, as exports slowed in line with consumer spending. Auto exports were particularly weak in September for the second time in three months, as US sales decelerated. Retail sales remained lacklustre in September, capping a weak gain of only 0.3% in the third quarter. This slackening accompanied a drop in shipments by most manufacturers, after

**Marchés financiers - Le dollar et les marchés boursiers touchés par les taux US**

Les taux d'intérêt au Canada sont influencés par la forte hausse des taux US en novembre. La légère augmentation du taux d'escompte ne s'est pas traduite par un relèvement d'un demi-point des taux administrés cependant, tandis que le rendement des obligations diminue de façon minime. Le taux privilégié au Canada tombe d'un point et demi sous celui des États-Unis.

L'augmentation des taux aux États-Unis exerce un impact majeur sur les autres marchés financiers, surtout négatif. Le dollar canadien baisse de plus d'un cent, et perd tout le terrain qu'il avait gagné depuis le mois de juillet. Par ailleurs, les marchés boursiers emboîtent le pas aux marchés américains et la bourse de Toronto se replie de plus de 5%.

L'offre de monnaie au sens étroit (M1) continue de dériver en octobre et reste essentiellement inchangée par rapport à juin. Ceci s'explique en partie par un mouvement des déposants vers les comptes d'épargne et à terme. Dans l'intervalle, les emprunts des ménages se redressent en septembre, tant pour le crédit à la consommation que pour le crédit hypothécaire.

**Économie régionale - L'expansion se poursuit, avec une vigueur relative dans l'ouest du pays**

Les économies de l'Ouest du pays demeurent relativement fermes malgré le ralentissement des exportations de bois et de produits minéraux. En Colombie-Britannique, les exportations diminuent en septembre mais augmentent au troisième trimestre, ce qui fait progresser les livraisons manufacturières (7%) presque autant qu'au deuxième. Les livraisons de produits intermédiaires progressent aussi, ce qui est un signe encourageant pour la production des industries en amont. Ces hausses contribuent à stimuler les revenus et entraînent un bond de 2.9% des ventes au détail en septembre et de 3.2% au cours du trimestre, période pendant laquelle seule cette région a enregistré une croissance sensible. Les mises en chantier prennent une pause après une progression sensible au troisième trimestre. C'est aussi le cas du secteur de la rénovation, lequel a généralement augmenté au cours des années 1980, la valeur mensuelle des permis étant passée de 260 milliers de dollars en 1983 à 3.6 millions en 1994. Dans les Prairies, les permis non résidentiels sont demeurés une source centrale de croissance et ont presque doublé par rapport à mars dernier.

L'économie de l'Ontario continue de s'adoucir, en particulier alors que les exportations se joignent à une demande à la consommation sans vigueur. Les exportations de voitures en particulier ont baissé en septembre pour la deuxième fois en trois mois, de pair avec le manque d'éclat des ventes aux États-Unis. La croissance des ventes au détail demeure contenue en septembre et ralentit pour l'ensemble du trimestre



good growth in August. Elsewhere, business investment plans remained buoyant, as building permits rose 2.3% in September from August and 20% since January. Residential permits were particularly strong in the southwest region where vacancy rates were the lowest in the province. Housing starts in October rose to their highest level of the year.

The Quebec economy was unsettled, as household demand weakened in tandem with incomes while exports rose. Retail sales fell 1.4% in September, and posted their first quarterly drop since the second quarter of 1992. Auto sales were especially slow, having never really recovered from the last recession. Housing starts also retrenched, both for single and multiple units. Permits for multiple units fell to record lows, and are 80% below the peaks touched in 1987-88. Permits issued for alterations and repairs also fell sharply, despite an extension of government programs. Conversely, exports increased after a recent slowdown. This stimulated shipments of machinery, chemicals, and non-durable goods.

(0.3%). Ce relâchement est accompagné d'une diminution des livraisons manufacturières de la plupart des marchandises après leur forte croissance en août. Par ailleurs, les intentions d'investissement restent une source de croissance, les permis de bâtir ayant augmenté d'un autre 2.3% en septembre et de 20% depuis janvier. Les permis dans le secteur résidentiel augmentent en particulier à Toronto et Windsor où les taux d'inoccupation sont les plus bas dans la province. Les mises en chantier ont atteint en octobre leur plus haut niveau de l'année.

La conjoncture est partagée au Québec. La demande des ménages s'affaiblit de façon croissante de pair avec les revenus mais les exportations augmentent. Les ventes au détail chutent en septembre (-1.4%) et, pour la première fois depuis le deuxième trimestre de 1992, au cours de l'ensemble du trimestre. Les ventes de voitures restent particulièrement faibles et n'ont pas augmenté depuis la dernière récession. Cette faiblesse accompagne la diminution persistante des mises en chantier tant dans le secteur simple que dans le secteur multiple. Les permis d'unités multiples sont à un creux record, soit environ 80% sous le sommet de 1987-88. Les permis pour les transformations ont aussi fortement baissé malgré l'extension d'un programme à la rénovation. À l'opposé, les exportations augmentent après s'être affaiblies récemment et stimulent les livraisons manufacturières de machines, de produits chimiques et de biens non durables de consommation.

## ECONOMIC EVENTS IN NOVEMBER

### CANADA

Toyota announced that it will spend \$600 million to more than double its production capacity in Ontario by 1997. The expansion is expected to begin in June 1995 and create 1,200 jobs.

Suncor announced that it will spend \$250 million to increase its capacity at its oil sands development from 68,000 to 80,000 barrels a day.

British Columbia will raise its minimum wage in two steps from \$6 an hour to \$7 by October 1995. This would leave BC with the highest minimum wage in Canada.

### WORLD

The US Federal Reserve Board hiked its federal funds rate 75 basis points to 5.5% on November 15. It was the sixth increase this year, and pushed the prime rate up to 8.5%.

OPEC oil ministers tried to prop up sagging prices by capping production at current levels for up to a year. With demand rising by about 700,000 barrels a day, a freeze on output may help to raise prices. OPEC's price target is \$21(US) a barrel, but the market price is \$17.

## ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES EN NOVEMBRE

### CANADA

La société Toyota annonce son intention de dépenser 600 millions de dollars en Ontario d'ici 1997 afin de plus que doubler sa capacité de production. Ce programme devrait commencer en juin 1995 et créer 1 200 emplois.

Suncor annonce que la compagnie dépensera 250 millions de dollars afin d'accroître sa capacité et la porter de 68 000 à 80 000 barils par jour pour son gisement de sables bitumineux.

La Colombie-Britannique relèvera en deux étapes son salaire minimum pour le porter de 6 \$ l'heure à 7 \$ en octobre 1995. Il sera alors le salaire minimum le plus élevé de tout le Canada.

### MONDE

Le 15 novembre, la Réserve fédérale des États-Unis relève son taux des fonds fédéraux de 75 points de base pour le porter à 5,5%. C'est la sixième augmentation depuis le début de l'année, et le taux privilégié se trouve ainsi majoré à 8,5%.

Les ministres du pétrole des pays membres de l'OPEP ont essayé de relever les cours à la baisse du pétrole en limitant la capacité aux niveaux actuels pour une période d'un an. Comme la demande augmente de 700 000 barils environ par jour, un blocage de la production pourrait contribuer à relever les prix. L'OPEP vise un cours de 21 \$ (US) le baril, mais le prix du marché est actuellement de 17 \$.





## The Distribution of UI Benefits and Taxes in Canada

by Miles Corak and Wendy Pyper\*

### Highlights

- The Canadian UI program redistributes significant moneys between firms, industries and provinces. The primary and construction sectors are the major recipients while the service industries are the main contributors. For example, UI benefits paid to the construction industry exceed contributions by an average of over \$1.2 billion annually, while in services they fall short of contributions by over \$700 million. Forestry receives the greatest amount of benefits per dollar of contributions made (\$6.17), while finance receives the lowest (\$0.51). Almost \$2.3 billion is transferred from Ontario to Quebec and the Atlantic provinces. For every dollar of contributions, Newfoundlanders receive \$4.32 in benefits, while Ontarians receive only \$0.58.
- These patterns of redistribution have been ongoing for at least the last 20 years. Virtually all of the industries that were net recipients during the 1975-82 period were also net recipients during 1986-90. Similarly, those industries that were net contributors during the earlier period were also net contributors during the latter.
- Not only do the same industries receive a transfer year in - year out, but so do the same firms. Only 12% of firms with 14% of all jobs consistently receive a net positive transfer in each year, but they are responsible for more than 38% of all UI benefits paid. On the other hand over 40% of firms never receive a positive transfer, and they represent 56% of all jobs but account for only 31% of UI benefits.
- While "always subsidized" firms tend to be concentrated in "always subsidized" industries (particularly in construction), a significant fraction of firms in most industries are of this sort. In addition to considerable between-industry transfers, the UI program also entails considerable within-industry transfers. Almost 26% of all construction firms were always net

## La distribution des prestations et des taxes d'assurance-chômage au Canada

par Miles Corak et Wendy Pyper\*

### Faits saillants

- Le régime d'assurance-chômage canadien redistribue des sommes significatives entre les entreprises, les industries et les provinces. Les secteurs primaires et de la construction sont d'importants bénéficiaires, alors que le secteur des services est le principal contributeur. Par exemple, les prestations d'assurance-chômage payées à l'industrie de la construction excèdent ses cotisations par en moyenne plus de 1,2 milliard \$ par année, alors que les industries des services sont déficitaires de plus de 700 millions \$. En particulier, l'industrie forestière reçoit le plus important bénéfice par dollar de cotisation (6,17 \$), alors que le secteur des finances reçoit le plus faible (0,51 \$). Près de 2,3 milliards \$ sont transférés de l'Ontario au Québec et aux provinces de l'Atlantique. Pour chaque dollar de cotisation, les Terre-Neuviens reçoivent 4,32 \$ en bénéfices, alors que les Ontariens reçoivent seulement 0,58 \$.
- Cette structure d'interfinancement se manifeste depuis au moins vingt ans. Pratiquement toutes les industries qui étaient récipiendaires nettes durant la période 1975-82 l'étaient aussi pendant la période 1986-90. Également, les industries qui étaient nettes contributrices à la première période l'étaient aussi à la suivante.
- Non seulement ce sont les mêmes industries qui reçoivent des transferts d'année en année, mais ce sont aussi les mêmes entreprises. Seulement 12% des entreprises, procurant 14% des emplois, sont responsables de plus de 38% des prestations versées. En revanche, 40% des entreprises, procurant plus de 56% des emplois et n'ayant jamais reçu un transfert net positif, comptent pour 31% des prestations seulement.
- Si les entreprises "toujours subventionnées" ont tendance à être concentrées dans les industries "toujours subventionnées" (particulièrement dans la construction), une part sensible des entreprises de la plupart des industries sont de ce type. Donc, en plus des considérables transferts entre industries, le programme d'assurance-chômage entraîne aussi d'importants transferts à l'intérieur des industries. Si près de 26% des

\* The authors are economists with the Business and Labour Market Analysis Division. The research underlying this report was funded in part by Human Resources Development Canada. For more information contact Miles Corak at (613) 951-9047.

\* Les auteurs sont économistes dans la Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail. La recherche est parrainée par Développement des ressources humaines Canada. Pour plus d'information, contactez Miles Corak au (613) 951-9047.



recipients, but just as large a proportion (23%) were never net recipients from 1986 to 1990. This pattern is evident even in industries that are net contributors. For example, in public administration fully 22% of employers are always net recipients. This proportion is comparable to that in construction in spite of the fact that this industry pays over \$700 million more in contributions each year than in benefits received.

## Introduction

Like any insurance program the Canadian Unemployment Insurance (UI) program transfers income to those suffering a loss from those not suffering one. UI contributions, however, are not based upon a user pay principle, that is related in some way to the risk of unemployment. As a result there is a redistributive aspect to the way the program operates.

The argument has been made, by among others the OECD (1991), that this structure may encourage the expansion of high unemployment industries at the expense of more stable industries. Firms may also shift part of the adjustment costs associated with depressed sales to the public purse by making greater use of layoffs rather than other mechanisms such as changes in hours, wages, production, or more fundamental changes in the job skills and tasks of workers. As a result the economy could be prone to higher unemployment.

It should be noted that cross-subsidization between firms and industries will always exist at any point in time: that is the nature of insurance. It is persistence in the pattern of transfers through time, not their existence at any point in time, that suggests a deviation from insurance principles and illustrates the incentives for firms to change their behaviour. It should also be noted that society may well choose not to structure UI according to insurance principles and embed a pattern of transfers into the program for some types of work. This may be because unemployment is not an insurable risk, or because of a value judgement that makes such transfers desirable in their own right.

Our objective in this paper is to document the extent of the income transfers occurring through UI. Whether these patterns are viewed as a desired result or an unintended consequence with potentially negative implications for the capacity of the labour market to adjust to change is a matter that has been debated extensively. Hopefully the results will serve to inform such debate. We compare the existing pattern of cross-subsidies between broad industry categories and provinces with that occurring 15 to 20 years ago, and examine a finer industrial classification. The focus is on the benefit-tax ratio (the amount of benefits received per tax dollar paid) and the factors that determine it. Finally an analysis at the firm level is conducted in order to document within industry patterns of cross-subsidization.

entreprises de construction étaient toujours récipiendaires nettes, presque autant d'entreprises de cette industrie (23%) n'avaient jamais été dans cette situation de 1986 à 1990. Ce constat est présent même dans les industries qui sont nettes contributrices. Par exemple, 22% des employeurs de l'administration publique sont récipiendaires nets. Cette proportion est comparable à celle que l'on trouve dans la construction, quoique les cotisations de l'industrie de l'administration publique dépassent de plus de 700 millions \$ chaque année les bénéfices reçus.

## Introduction

Comme tout programme d'assurance, le programme canadien d'assurance-chômage (a.-c.) redistribue des revenus entre les personnes qui subissent une perte et celles qui n'en subissent pas. Ce qui le caractérise cependant c'est que les cotisations à l'assurance-chômage ne sont pas basées sur le principe de l'utilisateur payeur qui voudrait se protéger des risques de devenir chômeur. Conséquemment, l'a.-c. comporte un aspect de redistribution.

On a fait l'argument, entre autres à l'OCDE (1991), que cette structure pourrait encourager la croissance des industries à chômage élevé aux dépens des industries plus stables. Les entreprises pourraient également être tentées de faire payer le public pour les coûts d'ajustement associés à la baisse des ventes en effectuant des mises à pied plutôt qu'en faisant appel à d'autres mécanismes comme la variation des heures de travail, des salaires, de la production ou des tâches. Il en résulterait une économie à chômage plus élevé.

Il convient de signaler que l'interfinancement entre les entreprises et entre les industries surviendra toujours à un instant précis: c'est la nature même de l'assurance. C'est la persistance dans le temps d'un profil d'interfinancement, et non son existence à un moment donné, qui laisse supposer une dérogation aux principes de l'assurance et met en évidence les facteurs incitant les entreprises à changer leur comportement. Il convient aussi de signaler que la société pourrait bien choisir de ne pas organiser l'assurance-chômage en fonction des principes d'une assurance et la concevoir de façon à financer certains types d'emplois. Ceci, soit parce que le chômage n'est pas un risque assurable ou soit qu'on juge de tels transferts désirables.

La présente communication a comme objectif d'analyser l'ampleur de l'interfinancement touchant l'assurance-chômage. On a longuement débattu si cet interfinancement est un résultat désiré ou une conséquence dont l'impact sur la capacité du marché du travail à s'ajuster au changement est négatif. Il serait heureux que nos résultats servent à éclairer cette question. Nous présentons les profils actuels des transferts survenant entre les grandes catégories industrielles et entre les provinces et les comparons avec celui qui existait il y a 15 à 20 ans, puis nous étendons notre analyse à une classification industrielle plus détaillée. Nous nous concentrons sur le ratio prestations-taxes (montant de prestations perçues par dollar de taxe versé) et sur les facteurs qui en déterminent le niveau. Enfin, nous effectuons une analyse à l'échelon des entreprises, en mettant l'accent sur l'évolution dans le temps de l'interfinancement des entreprises dans une industrie donnée.



## An overview

The analysis is based upon data that offer universal coverage of firms, their workers, and UI beneficiaries. In particular we calculate firm level totals of UI taxes paid by employees and employers, firm level totals of UI benefits received by employees who became unemployed, and link them together. The data extend from 1986 to 1990 inclusive, and are measured in constant 1991 dollars. These years span the height of an expansion as well as the onset of a recession.

The UI account was roughly in balance over the period, having collected about \$11.3 billion in contributions from firms and workers, and paid out an average of about \$ 11.5 billion in benefits each year. The first panel of Table 1 presents the redistribution of these funds by industry and province. The entries in the table can be interpreted as the absolute annual net transfer (+) or surcharge (-) to each industry and province: total UI benefits received by the workers in that industry and province less total UI taxes paid.<sup>1</sup>

Canada-wide, the pattern is of a transfer of funds from services and manufacturing to the primary (that is natural resources) and especially construction industries. On average, construction received \$1.2 billion more than it contributed annually (a total of more than \$6 billion over these five years), while forestry and agriculture received annual amounts of \$265 and \$222 million. The most notable net contributors are the Community, Business, and Personal Services (CBPS) industry which paid a surcharge of \$710 million annually, and Public Administration which paid \$660 million. Transportation as well as Finance also paid substantial surcharges.

The general pattern at the provincial level is of a transfer of money from Ontario to points eastward. Almost \$2.3 billion was taken out of the Ontario economy each year by the UI program, while about the same amount was put into the economies east of the Ottawa river. Quebec is the largest recipient. The prairie provinces, most notably Alberta, paid a surcharge, but British Columbia received a subsidy.

With the exception of mining, the primary sector in all the provinces received a positive transfer. This is also the case for construction, where Quebec (at \$417 million) received the largest transfer of all. CBPS in Ontario paid the largest surcharge (\$754 million),

<sup>1</sup> In actual fact the taxes paid are adjusted by the country wide benefit-tax ratio in order to account for the fact that the UI account was not exactly in balance over the period. The table entries are  $B_i - T_i(B/T)$ , where  $B$  represents benefits, and  $T$  taxes (a subscript indicates an industry/province, and the absence of one indicates a Canada wide total). Thus the table entries represent the distribution of subsidies and surcharges as they would appear during a year in which the aggregate UI fund was in balance.

## Vue d'ensemble

L'analyse se fonde entièrement sur des données qui offrent globalement une couverture universelle des entreprises, de leurs travailleurs et des bénéficiaires de l'assurance-chômage. Plus précisément, nous établissons au niveau d'une entreprise les taxes totales payées par l'employeur et les employés au titre de l'assurance-chômage et nous couplons ces données avec les bénéfices versés. Les données vont de 1986 à 1990 inclusivement, et sont mesurées en dollars constants de 1991. Ces données s'échelonnent du sommet d'une période d'expansion jusqu'au début d'une récession.

Pendant cette période, le compte de l'assurance chômage est demeuré essentiellement équilibré. Un total d'environ 11,3 milliards \$ ont été versés chaque année au régime d'assurance-chômage sous forme de cotisations d'entreprises et de travailleurs, tandis qu'environ 11,5 milliards \$ étaient versés en prestations. Le tableau 1 présente la redistribution de ces fonds par industrie et province. Les valeurs du tableau peuvent être interprétées comme le transfert net positif (+) ou négatif (-) annuel de chaque industrie, dans chaque province : total des prestations reçues par les travailleurs d'une industrie dans une province, moins total des taxes payées au titre de l'assurance-chômage.<sup>1</sup>

À l'échelle du pays, le profil montre un transfert de fonds des industries des services et des industries manufacturières vers les industries primaires (ressources naturelles) et plus spécialement la construction. En moyenne, la construction a reçu 1,2 milliard \$ annuellement (un total de plus de 6 milliards \$ au cours des cinq années examinées), tandis que les secteurs des forêts et de l'agriculture ont reçu des montants annuels de 265 millions \$ et de 222 millions \$. Les industries qui contribuent le plus sont les services socio-culturels, commerciaux et personnels (SSCP) et de l'administration publique, qui ont versé des surcroûts de cotisations respectifs d'au-delà de 710 millions \$ et de 660 millions \$ annuellement; les industries des transports et des finances ont également versé des surcroûts importants.

Le profil général au niveau des provinces est un transfert de fonds en direction est depuis l'Ontario. Près de 2,3 milliards \$ ont été prélevés chaque année dans l'économie ontarienne par le régime d'assurance-chômage, tandis que les économies situées à l'est de la rivière des Outaouais en recevaient à peu près autant. Le Québec est le plus grand bénéficiaire. Les provinces des Prairies, plus particulièrement l'Alberta, sont contributrices, tandis que la Colombie-Britannique bénéficie d'une subvention.

Le secteur primaire de toutes les provinces est bénéficiaire du régime, à l'exception des mines. C'est aussi le cas de la construction, où le Québec reçoit le plus (417 millions \$). Les SSCP en Ontario ont versé les surcroûts de cotisations les plus élevés (754 millions \$), et sont suivis par

<sup>1</sup> En fait, les taxes payées sont redressées en fonction du ratio prestations-taxes pour l'ensemble du pays, pour tenir compte du léger déséquilibre du compte de l'assurance-chômage au cours de la période. Les valeurs du tableau sont données par  $B_i - T_i(B/T)$ , où  $B$  représente les prestations,  $T$  les taxes (un indice désigne la valeur d'une industrie/province, et l'absence d'un indice désigne la valeur pour l'ensemble du Canada). Ainsi, les valeurs du tableau représentent la répartition des subventions et des contributions telles qu'elles figureraient pour une année où le fonds de l'assurance-chômage serait globalement équilibré.



Table 1

**UI income transfers between industries and provinces, annual average (1986-1990)**

	Nfld	PEI	NS	NB	Quebec	Ontario	Man	Sask	Alberta	BC	NWT	Yukon	Canada
	T.-N.	Î.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	Québec	Ontario	Man.	Sask.	Alberta	C.-B.	T.N.-O.	Yukon	Canada
A. UI Benefits Less UI Taxes (millions of 1991 dollars). – Prestations moins taxes, en millions de dollars de 1991.													
Agriculture – Agriculture	7.7	12.1	10.0	19.4	74.0	16.9	7.4	11.8	4.7	58.1	0.0	0.1	222.3
Forestry – Forêts	21.4	1.3	15.4	44.1	101.2	7.4	1.5	3.3	3.1	66.0	0.2	0.2	265.1
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	13.1	15.7	20.5	28.7	13.7	3.2	0.7	-0.5	0.6	1.6	0.0	0.0	97.0
Mining – Mines	2.9	0.6	2.8	4.7	15.5	-28.9	-1.4	3.2	-21.0	5.2	-1.7	1.7	-16.7
Manufacturing – Industries manufacturières	209.6	26.1	59.2	88.9	106.6	-625.4	-10.0	-6.1	-15.7	34.3	-0.6	0.5	-132.9
Construction – Bâtiment et travaux publics	98.3	14.5	74.9	97.4	416.5	195.0	44.4	40.0	103.1	139.5	0.6	3.2	1,227.6
Transportation – Transports	22.4	2.7	-3.8	3.0	-92.1	-266.1	-30.4	-17.5	-47.8	-41.8	-1.2	-0.4	-473.2
Trade – Commerce	77.3	12.5	31.9	37.7	108.2	-336.0	-19.9	-13.6	-40.9	14.3	-1.2	0.5	-129.2
Finance – Finances	3.2	0.0	-5.3	0.6	-59.6	-283.3	-15.8	-11.5	-27.3	-28.2	-0.3	0.0	-427.7
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	85.3	11.2	19.4	29.3	40.4	-753.6	-42.5	-41.7	-88.4	26.8	-0.9	2.3	-712.8
Public Administration – Adminis- tration publique	46.0	9.0	-34.2	13.4	-100.2	-372.5	-30.9	-12.5	-89.7	-67.4	-6.2	-0.1	-665.7
Other (unclassified) – Autres (non classés)	78.7	8.0	36.4	28.0	242.1	137.7	18.8	14.7	53.8	104.6	1.7	1.4	726.0
All Industries – Toutes les industries	666.2	113.7	227.8	395.7	871.2	-2,297.3	-77.4	-29.4	-164.2	315.5	-9.5	9.5	0.0

**B. Relative Benefit Tax Ratios\* (dollars of UI benefits per dollar of UI contributions). – Ratios prestations-taxes relatifs (dollars de prestation d'a.-c. par dollar de cotisation à l'a.-c.).\***

Agriculture – Agriculture	15.72	9.32	4.60	9.75	5.80	1.52	2.88	3.33	1.48	5.55	3.65	10.48	3.58
Forestry – Forêts	18.15	18.13	8.05	8.79	9.87	2.01	5.40	5.41	2.98	4.20	6.13	7.37	6.17
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	3.31	11.70	3.91	11.00	8.79	4.17	2.01	0.46	2.19	1.29	4.82	2.02	4.70
Mining – Mines	1.49	13.31	1.36	1.66	1.43	0.57	0.84	1.23	0.80	1.19	0.43	2.06	0.94
Manufacturing – Industries manufacturières	8.85	6.57	2.03	2.85	1.15	0.57	0.86	0.82	0.89	1.13	0.61	2.60	0.95
Construction – Bâtiment et travaux publics	11.81	6.38	4.71	7.40	3.91	1.69	3.37	3.38	2.47	3.13	1.27	4.72	2.90
Transportation – Transports	2.20	1.76	0.88	1.11	0.67	0.39	0.49	0.57	0.56	0.72	0.59	0.81	0.59
Trade – Commerce	4.01	3.11	1.63	1.98	1.24	0.55	0.74	0.76	0.77	1.07	0.63	1.27	0.93
Finance – Finances	1.46	0.99	0.73	1.05	0.69	0.33	0.48	0.52	0.60	0.71	0.80	0.98	0.51
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	2.90	1.88	1.20	1.40	1.04	0.49	0.69	0.67	0.76	1.06	0.86	2.00	0.81
Public Administration – Adminis- tration publique	1.86	1.73	0.62	1.24	0.70	0.33	0.61	0.76	0.50	0.62	0.55	0.99	0.59
All Industries – Toutes les industries	4.32	3.42	1.59	2.36	1.28	0.58	0.84	0.92	0.87	1.22	0.72	1.57	1.00

\* A value greater than one indicates a positive net transfer.

\* une valeur supérieure à 1 signifie un transfert net positif.

followed by manufacturing in Ontario (\$625 million). Almost every industry in the Atlantic provinces receives a positive transfer through UI, with manufacturing in Newfoundland being the largest recipient (\$210 million) due to fish processing. Most industries in Quebec also receive a positive transfer: the only exceptions were Public Administration, Transportation, and to a lesser extent Finance. In Western Canada, the pattern of transfers to the primary and construction industries paid for by surcharges on manufacturing and services holds up (with some exceptions in BC).

les industries manufacturières en Ontario (625 millions \$). Presque chaque industrie des provinces de l'Atlantique bénéficie d'un transfert positif, le plus grand bénéficiaire étant les industries manufacturières de Terre-Neuve (210 millions \$) à cause de la transformation du poisson. Au Québec également, la plupart des industries sont bénéficiaires du régime; l'administration publique, les transports et, dans une moindre mesure, les finances sont les seules exceptions. Dans l'Ouest du Canada, le profil observé dans l'ensemble du Canada, c.-à-d. des transferts vers les secteurs primaires et le bâtiment, financés par les surcroûts de cotisations des industries manufacturières et des services, demeure valable (sauf pour quelques exceptions en Colombie-Britannique).

The information in this table provides a sense of the magnitude and distribution of the cross-subsidies embodied in the operation of the UI program, but does not necessarily capture the economic incentives in place and does not correct for the fact that some provincial economies are simply bigger than others. An alternative indicator that accounts for these issues is the benefit-tax ratio, which is defined as the amount of benefits received for every dollar of contributions. A value greater than 1.0 indicates a positive net transfer, while a value below 1.0 indicates a net contribution. Strictly speaking, in what follows the relative benefit-tax ratio is used. This is defined as  $RBT_i = (B_i/T_i)/(B/T)$ , the ratio of benefits to taxes for industry  $i$  divided by the Canada wide ratio. Using this rather than simply the benefit-tax ratio corrects for the possibility that the overall program account may not be in balance.

The second panel of Table 1 presents the  $RBT$  by industry and province. The general patterns described above are evident: the primary sector and construction are subsidized at the expense of services. At the extremes, Forestry receives \$6.17 in UI benefits for every dollar of contributions, while in Finance only \$0.51 of benefits are received for each dollar of contributions (see Figure 1). Newfoundlanders receive \$4.32 in benefits for every dollar contributed, while Ontarians receive only \$0.58 per dollar contributed (see Figure 2).

Furthermore, these patterns have persisted through time. Table 2, which is drawn from Karagiannis (1986), shows the relative benefit-tax ratios by industry and region for the period 1975 to 1982. When a comparable regional breakdown is employed those industries that have been identified as receiving a positive transfer during the 1986-90 period were also receiving a transfer during 1975-82; while those that paid a surcharge during the most recent period also paid a surcharge then.<sup>2</sup> Only four of the 57 industry-regions changed status between these periods. Of the 32 industries receiving a net positive transfer in Karagiannis's study, 31 were still receiving a transfer in more recent times; of the 23 bearing a surcharge then, 20 continued to do so. Transportation in Quebec is the only industry to move from being a net recipient to being a net contributor in this interval of time (its  $RBT$  fell from 1.06 to 0.67). Public Administration in the Atlantic region moved in the opposite direction, as did Trade and CBPS in British Columbia. Over the last 20 years, it also appears that the primary industries have been

Les données de ce tableau donnent une idée de l'ampleur et de la répartition de l'interfinancement inhérent au régime d'assurance-chômage, mais ne rendent pas nécessairement compte des incitatifs économiques qui sont en jeu et ne tiennent pas compte du fait que certaines économies provinciales sont simplement plus grandes que d'autres. Il y a toutefois un indicateur qui répond à ces critères : le ratio prestations-taxes, c.-à-d. le montant de prestations reçu pour chaque dollar de cotisation. Une valeur supérieure à 1.0 indique un transfert net positif, tandis qu'une valeur inférieure à 1.0 indique une contribution nette. Plus précisément, dans la suite, nous utilisons le ratio prestations-taxes relatif, défini comme suit :  $RBT_i = (B_i/T_i)/(B/T)$ , le ratio prestations-taxes de l'industrie  $i$  divisé par le ratio pour l'ensemble du Canada. Le fait d'utiliser cette expression plutôt que seulement le ratio prestations-taxes permet de compenser un éventuel déséquilibre du régime dans son ensemble.

La deuxième section du tableau 1 présente le  $RBT$  par industrie et par province. Les profils généraux décrits ci-dessus sont manifestes : le secteur primaire et le bâtiment sont subventionnés aux dépens des services. Aux extrêmes, pour chaque dollar de cotisation à l'assurance-chômage dans le secteur des forêts, 6,17 \$ sont reçus en prestations, tandis que seulement 0.51 \$ de prestations sont reçues pour chaque dollar de cotisation dans le secteur des finances (voir le graphique 1). Les Terre-Neuviens reçoivent 4,32 \$ en prestations pour chaque dollar de cotisation, tandis que les Ontariens reçoivent seulement 0.58 \$ par dollar de cotisation (voir le graphique 2).

En outre, ces profils se sont révélés persistants au fil du temps. Le tableau 2, tiré de Karagiannis (1986), présente les ratios prestations-taxes par industrie et par région pour la période de 1975 à 1982. Les industries qui se sont révélées bénéficiaires du régime au cours de la période 1986-1990 étaient également subventionnées pendant les années 1975 à 1982, tandis que celles qui apportaient un surcroît de cotisations au cours de la période plus récente le faisaient également à cette époque.<sup>2</sup> Seulement quatre des 57 valeurs par industrie et région ont vu leur situation changer entre ces périodes. Des 32 industries bénéficiant d'un transfert net positif dans l'étude de Karagiannis, 31 demeuraient bénéficiaires du régime au cours de la période récente, et des 23 entreprises qui apportaient une contribution positive au régime à cette époque, 20 le faisaient encore récemment. La seule industrie qui était à l'époque subventionnée et qui apporte maintenant un surcroît de cotisations est l'industrie québécoise des transports, qui a vu son  $RBT$  fléchir de 1,06 à 0,67. L'administration publique dans la région de l'Atlantique, tout comme le commerce et les SSCP en Colombie-Britannique, ont vu leur situation changer en sens inverse. Il semble par ailleurs qu'au cours des vingt dernières

<sup>2</sup> Karagiannis's calculations underestimate the premiums paid by the fishing industry. This implies the  $RBT$  for this industry (and overall for some of the Atlantic provinces) is overstated in Table 2. In comparing Tables 1 and 2 the conclusion should not be drawn that the fishing industry receives less of a subsidy now than it did during the 1970s and early 1980s, indeed just the opposite is likely the case. This bias, however, does not alter the conclusions drawn in the text.

<sup>2</sup> Les calculs de Karagiannis sous-estiment les bénéfices versés pour l'industrie de la pêche. Ceci signifie que le  $RBT$  pour cette industrie est plus grand qu'il ne devrait l'être au tableau 2 (et pour l'ensemble de certaines provinces de l'Atlantique). Par conséquent, dans la comparaison des tableaux 1 et 2, il faut éviter de conclure que l'industrie de la pêche est moins subventionnée actuellement qu'elle ne l'était dans les années 1970 et au début des années 1980; en fait, c'est probablement l'inverse qui est vrai. Ce biais, toutefois, est sans effet sur les conclusions tirées du texte.



Figure 1

Graphique 1

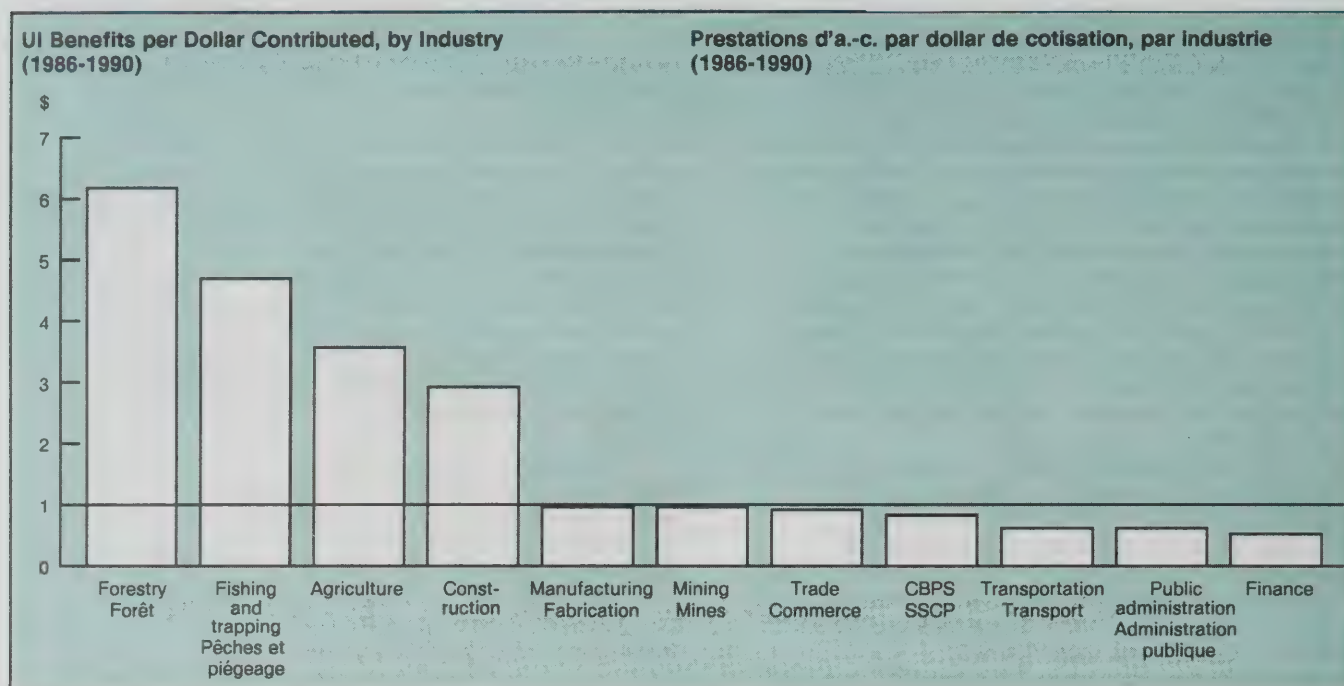
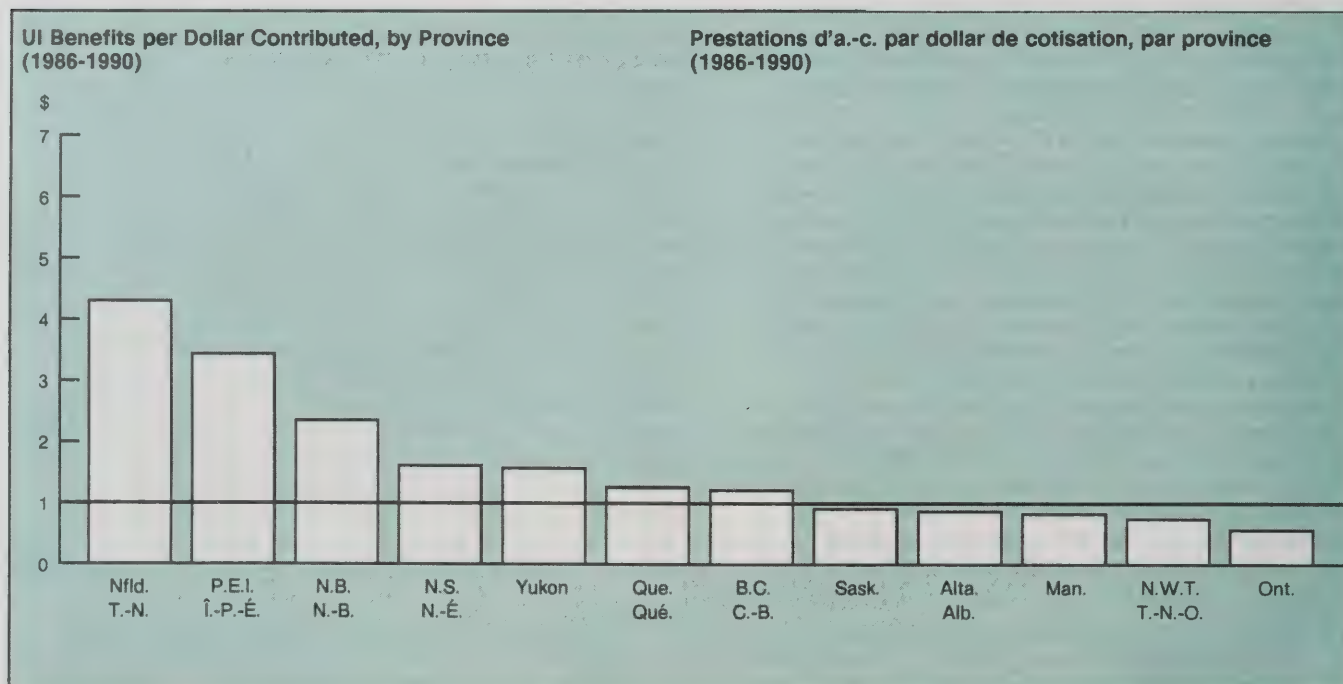


Figure 2

Graphique 2



receiving ever-larger transfers, while industries that paid a surcharge during the 1970s (particularly Transportation and Finance) were even larger net contributors during the 1980s.

années, les transferts vers le secteur primaire se soient accrus. Parallèlement, les industries qui étaient contributrices au cours des années 1970 étaient appelées à contribuer encore plus fortement dans les années 1980. C'est le cas en particulier des secteurs des transports et des finances.

Table 2

**Relative Benefit – Tax Ratios by Industry and Region (1975-1982)**

(Dollars of UI Benefits per Dollar of UI Contributions)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	BC	Canada
	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.	Canada
Agriculture – Agriculture	4.89	6.14	2.42	1.45	3.01	2.99
Forestry – Forêts	7.65	8.62	2.91	2.66	3.29	4.93
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	6.76	16.74	2.69	11.42	4.28	6.90
Mining – Mines	2.14	1.47	0.80	0.44	1.03	0.88
Manufacturing – Industries manufacturières	2.46	1.50	0.85	0.70	1.22	1.12
Construction – Bâtiment et travaux publics	5.66	4.55	2.50	1.74	2.92	3.03
Transportation – Transports	1.67	1.06	0.60	0.51	0.79	0.80
Trade – Commerce	1.49	1.36	0.67	0.47	0.97	0.90
Finance – Finances	1.50	0.96	0.48	0.45	0.81	0.70
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	1.61	1.10	0.55	0.42	0.86	0.78
Public Administration – Administration publique	0.82	0.78	0.37	0.38	0.61	0.54
All Industries – Toutes les industries	1.87	1.38	0.74	0.59	1.08	1.00

Source: Karagiannis (1986, Table 4)

Tableau 2

**Ratios prestations-taxes relatifs par Industrie et région (1975-1982)**

(Dollars de prestation d'a.-c. par dollar de cotisation à l'a.-c.)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	BC	Canada
	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.	Canada
Agriculture – Agriculture	4.89	6.14	2.42	1.45	3.01	2.99
Forestry – Forêts	7.65	8.62	2.91	2.66	3.29	4.93
Fishing and Trapping – Chasse et pêche	6.76	16.74	2.69	11.42	4.28	6.90
Mining – Mines	2.14	1.47	0.80	0.44	1.03	0.88
Manufacturing – Industries manufacturières	2.46	1.50	0.85	0.70	1.22	1.12
Construction – Bâtiment et travaux publics	5.66	4.55	2.50	1.74	2.92	3.03
Transportation – Transports	1.67	1.06	0.60	0.51	0.79	0.80
Trade – Commerce	1.49	1.36	0.67	0.47	0.97	0.90
Finance – Finances	1.50	0.96	0.48	0.45	0.81	0.70
Comm Bus & Per Serv – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	1.61	1.10	0.55	0.42	0.86	0.78
Public Administration – Administration publique	0.82	0.78	0.37	0.38	0.61	0.54
All Industries – Toutes les industries	1.87	1.38	0.74	0.59	1.08	1.00

Source: Karagiannis (1986, tableau 4)

**Transfers between Industry**

More insight into these aggregate patterns can be obtained by using a finer industrial breakdown, and by decomposing *RBT* into a series of constituent components.<sup>3</sup>

The distribution of industries by *RBT* is highly skewed. The majority of industries (152 of 275, or 55%) have an *RBT* of less than one. Of the 123 industries with a value greater than one, 38 have a value greater than two, and 16 a value greater than three. Table 3 lists all industries with an *RBT* greater than two. The primary sector dominates this very heavily subsidized group, accounting for 10 of the 16 industries with an *RBT* greater than three. All construction industries also rank high in this table. The remaining industries are drawn from manufacturing and CBPS, which in the aggregate are net contributors.

What is it about an industry that causes it to have a high or low *RBT*? The amount of benefits received in a given industry *i* is the product of the number of UI claimants ( $n_i$ ), the average duration of benefit receipt ( $d_i$ ) of these individuals, and their average weekly benefit rate ( $b_i$ ); the amount of UI premiums paid is the product of the marginal UI tax rate ( $t_i$ ), and the average insurable weekly earnings ( $w_i$ ). Thus, the benefit-tax ratio is given as  $(n_i d_i b_i) / (t_i w_i)$ , and the relative benefit-tax ratio can be expressed as:

$$(B_i/T_i)/(B/T) = (n_i/n)(d_i/d)(b_i/b)(t/t_i)(w/w_i)$$

<sup>3</sup> The analysis excludes the Fishing industries, and (because of a change in the industrial classification of some of the underlying data) is restricted to the 1986-89 period.

**Transferts entre industries**

Nous pouvons approfondir ces profils généraux en examinant une répartition plus détaillée des industries et en désagrégeant le *RBT* en une série de composantes sous-jacentes.<sup>3</sup>

La distribution des industries selon les *RBT* est fortement asymétrique. La majorité des industries (152 sur 275, ou 55%) ont un *RBT* inférieur à un. Des 123 industries qui ont un *RBT* plus grand que un, 38 ont une valeur supérieure à deux, et 16 ont une valeur supérieure à trois. Le tableau 3 donne la liste de toutes les industries ayant un *RBT* supérieur à deux. Le secteur primaire domine ce groupe fortement subventionné : dix des 16 industries ayant un *RBT* plus élevé que 3 viennent de ce secteur. Toutes les industries du secteur du bâtiment et des travaux publics se situent aux premiers rangs de ce tableau. Les autres industries proviennent de la fabrication et des SSCP, secteurs qui apportent dans l'ensemble une contribution nette au régime.

Qu'est-ce qui fait qu'une industrie affiche un *RBT* élevé ou faible? Le montant des prestations reçues dans une industrie donnée *i* est le produit du nombre de prestataires ( $n_i$ ), de la durée moyenne des prestations ( $d_i$ ) de ces personnes et de leur taux moyen de prestations hebdomadaires ( $b_i$ ); le montant des cotisations d'assurance-chômage versé est le produit du taux marginal de la taxe d'assurance-chômage ( $t_i$ ) et des gains hebdomadaires assurables moyens ( $w_i$ ). Par conséquent, le ratio prestations-taxes peut s'écrire  $(n_i d_i b_i) / (t_i w_i)$ , et le ratio prestations-taxes relatif est alors donné par :

$$(B_i/T_i)/(B/T) = (n_i/n)(d_i/d)(b_i/b)(t/t_i)(w/w_i)$$

<sup>3</sup> L'analyse, qui exclut le secteur de la pêche, est limitée à la période 1986-1989, à cause du changement de la classification industrielle à la base des données.



Table 3

**Relative Benefit Tax Ratios and Components  
for Highly Subsidized Industries (1986-89)**

Industry Code (SIC-1970)	Industry – Industrie	Relative Benefit Tax Ratio	Relative Number of Claims	Relative Duration of Claims	Relative Benefit Rate	Relative Taxes Paid	Contribution of Temporary Separations	Contribution of Permanent Separations
Industrie (CTI de 1970)		Ratio prestations taxes relatif	Nombre relatif de recours	Durée relative des recours	Taux de prestations relatif	Taux de taxes relatif	Contribution des mises à pied temporaires	Contribution des mises à pied per- manentes
		(Bi/Ti)/(B/T)	(ni/n)	(di/d)	(bi/b)	(tw/twi)	(nti/n)	(npi/n)
102	Fish Product Industries – Transformation du poisson	13.04	5.45	1.27	1.09	1.73	3.22	2.24
047	Hunting and Trapping – Chasse et piégeage	9.08	4.38	1.18	1.08	1.63	1.62	2.76
039	Forestry Services – Services forestiers	8.56	1.77	1.31	1.28	2.87	0.98	0.79
072	Peat Extraction – Tourbières	7.58	3.65	1.27	1.22	1.34	2.96	0.69
031	Logging – Exploitation forestière	6.43	2.76	1.14	1.32	1.55	1.57	1.19
884	Camping Grounds and Trailer Parks – Terrains de camping et parcs à roulettes	6.32	1.49	1.24	0.97	3.52	0.86	0.63
606	Wholesalers of Coal and Coke – Grossistes en charbon et en coke	5.23	1.94	1.28	1.01	2.09	0.77	1.17
010	Farms (Excluding Experimental and Institutional) – Fermes (sauf expérimentales et d'institution)	4.41	1.52	1.17	0.90	2.75	0.79	0.73
406	Highway, Bridge, and Street Construction – Construction de ponts et de voies publiques	4.37	2.81	0.96	1.39	1.16	1.81	1.00
015	Fruit and Vegetable Farms – Fermes fruitières et maraîchères	4.22	3.00	1.08	0.93	1.40	2.52	0.48
096	Contract Drilling for Petroleum – Forage de puits de pétrole à forfait	3.97	1.99	1.05	1.34	1.41	1.00	0.99
151	Leaf Tobacco Processors – Traitement du tabac en feuilles	3.81	2.88	0.91	0.94	1.56	1.81	1.07
098	Other Contract Drilling – Autre forage à forfait	3.23	1.93	1.07	1.41	1.11	1.07	0.86
409	Other Construction – Autres travaux de construction	3.20	2.14	0.92	1.40	1.16	1.05	1.09
404	Building Construction – Bâtiment	2.98	1.74	1.00	1.23	1.39	0.76	0.98
844	Golf Clubs and Country Clubs – Clubs de golf et "country clubs"	2.71	1.56	0.98	0.90	1.96	1.03	0.53
246	Fur Goods Industries – Industries des articles en fourrure	2.69	1.95	1.16	1.08	1.11	0.96	0.99
017	Other Crop and Livestock Combination Farms – Autres fermes de culture et d'élevage mixtes	2.61	1.68	1.15	0.90	1.50	1.10	0.58
421	Special Trade Contractors – Entrepreneurs spécialisés	2.55	1.74	0.91	1.25	1.29	0.89	0.85
873	Private Households – Ménages	2.53	1.69	1.36	0.50	2.22	0.55	1.14
087	Sand Pits or Quarries – Sablières et gravières	2.37	2.21	0.84	1.31	0.97	1.49	0.72
020	Services Incidental to Agriculture – Services agricoles	2.29	1.22	1.12	0.98	1.71	0.57	0.65
899	Miscellaneous Services – Services divers	2.29	1.04	1.27	0.89	1.95	0.30	0.74
013	Field Crop and Field Crop Combination Farms – Fermes de grandes cultures spéc. et mixtes	2.26	1.41	0.92	0.93	1.87	0.97	0.44
845	Theatrical and Other Staged Entertainment Services – Services de théâtre et autres spectacles	2.21	1.04	1.05	1.03	1.98	0.52	0.52
328	Boatbuilding and Repair – Construction et réparation d'embarcations	2.21	1.94	0.98	1.06	1.10	0.90	1.04
883	Lodging Houses and Residential Clubs – Pensions de famille et hôtels privés	2.19	1.01	1.25	0.77	2.24	0.39	0.62
902	Defence Services – Défense nationale	2.18	0.39	1.07	0.97	5.35	0.31	0.08
896	Blacksmith and Welding Shops – Maréchalerie et soudure	2.16	1.32	0.96	1.15	1.49	0.53	0.80
871	Shoe Repair Shops – Cordonneries	2.15	1.37	1.20	0.79	1.65	0.50	0.87
843	Bowling Alleys and Billiard Parlours – Salles de quilles et de billard	2.12	1.22	0.97	0.70	2.54	0.66	0.56
083	Stone Quarries – Carrières	2.08	2.44	0.83	1.33	0.77	1.80	0.64
369	Miscellaneous Petroleum and Coal Products Industries – Fabr. de dérivés div. du pétrole et du charbon	2.08	2.00	0.90	1.35	0.85	1.38	0.62

Tableau 3

**Ratios prestations-taxes relatifs et composantes  
pour les industries fortement subventionnées,  
1986-1989**

Table 3

### Relative Benefit Tax Ratios and Components for Highly Subsidized Industries (1986-89) - Concluded

Industry Code (SIC-1970)	Industry - Industrie	Relative Benefit Tax Ratio	Relative Number of Claims	Relative Duration of Claims	Relative Benefit Rate	Relative Taxes Paid	Contribution of Temporary Separations	Contribution of Permanent Separations
Industrie (CTI de 1970)		Ratio prestations taxes relatif	Nombre relatif de recours	Durée relative des recours	Taux de prestations relatif	Taux de taxes relatif	Contribution des mises à pied temporaires	Contribution des mises à pied permanentes
		(Bi/Ti)/(B/T)	(ni/n)	(di/d)	(bi/b)	(tw/tiwi)	(nti/n)	(npi/n)
244	Women's Clothing Industries - Industrie des vêtements pour dames	2.07	1.97	0.98	0.79	1.36	1.08	0.89
327	Shipbuilding and Repair - Construction et réparation de navires	2.03	1.92	1.01	1.41	0.74	1.38	0.53
849	Miscellaneous Amusement and Recreation Services - Services divers de divertissement et de loisirs	2.01	0.91	1.04	0.87	2.42	0.47	0.44

$$(Bi/Ti)/(B/T) = (ni/n)(di/d)(bi/b)(tw/tiwi) \\ (ni/n) = (nti/n) + (npi/n)$$

Tableau 3

### Ratios prestations-taxes relatifs et composantes pour les industries fortement subventionnées, 1986-1989 - fin

Industry Code (SIC-1970)	Industry - Industrie	Relative Benefit Tax Ratio	Relative Number of Claims	Relative Duration of Claims	Relative Benefit Rate	Relative Taxes Paid	Contribution of Temporary Separations	Contribution of Permanent Separations
Industrie (CTI de 1970)		Ratio prestations taxes relatif	Nombre relatif de recours	Durée relative des recours	Taux de prestations relatif	Taux de taxes relatif	Contribution des mises à pied temporaires	Contribution des mises à pied permanentes
		(Bi/Ti)/(B/T)	(ni/n)	(di/d)	(bi/b)	(tw/tiwi)	(nti/n)	(npi/n)
244	Women's Clothing Industries - Industrie des vêtements pour dames	2.07	1.97	0.98	0.79	1.36	1.08	0.89
327	Shipbuilding and Repair - Construction et réparation de navires	2.03	1.92	1.01	1.41	0.74	1.38	0.53
849	Miscellaneous Amusement and Recreation Services - Services divers de divertissement et de loisirs	2.01	0.91	1.04	0.87	2.42	0.47	0.44

$$(Bi/Ti)/(B/T) = (ni/n)(di/d)(bi/b)(tw/tiwi) \\ (ni/n) = (nti/n) + (npi/n)$$

When a term in this product is found to be greater than one the implication is that it is contributing to a transfer of money into that industry; when it is less than one, it is contributing to a transfer out of it. In this way the extent to which cross-subsidization is due to a greater than average number of claimants (or for the most part simply layoffs); longer than average benefit duration; higher than average benefit rates; or lower than average contributions is revealed.<sup>4</sup>

Generally, if an industry receives a net positive transfer through UI it is because of both higher than average claim rates and lower than average weekly earnings (and hence contributions). This is clearly the case for the most highly cross-subsidized industries listed in Table 3. Fully 32 of the 37 industries fall into this category. Four of the remaining six pay higher wages than average, but this is more than compensated for by higher claim rates. The characteristics of all cross-subsidized industries along these two dimensions is summarized in Table 4. The largest number (59 of 123, or 49%) have both a higher than average claim rates and lower than average earnings. Only 27 are high-wage, high-layoff industries, and 35 are low-wage, low-layoff industries. In a similar vein, it is rare that an industry is a net contributor if its claim rate is above average and its earnings below average. Only four of the 152 such industries fall into this category,

Si un terme de ce produit est supérieur à un, il contribue à procurer une subvention à l'industrie en cause, tandis que si un terme est inférieur à un, c'est l'inverse qui est vrai. On peut donc déterminer dans quelle mesure un profil observé d'interfinancement est attribuable à un nombre excessif de prestataires (ou surtout simplement par des mises à pied), à une durée de prestations supérieure à la moyenne, à des taux de prestations plus élevés que la moyenne ou à des gains assurés inférieurs à la moyenne.<sup>4</sup>

En général, si une industrie bénéficie d'une subvention du régime, c'est parce qu'elle affiche des taux de mises à pied plus élevés que la moyenne et une rémunération hebdomadaire (donc des cotisations) inférieure à la moyenne. Cette constatation est évidente dans le cas des industries les plus fortement subventionnées, dont le tableau 3 présente la liste. Au total, 32 des 37 industries tombent dans cette catégorie. Quatre des six industries restantes paient des salaires supérieurs à la moyenne, mais ce facteur est plus qu'annulé par des taux de mises à pied plus élevés. Le tableau 4 résume les caractéristiques de toutes les industries subventionnées selon ces deux dimensions. Le plus grand nombre d'industries (59 sur 123, ou 49 %) affichent à la fois un taux de mises à pied plus élevé que la moyenne et une rémunération inférieure à la moyenne. Seulement 27 industries présentent à la fois une rémunération élevée et des mises à pied élevées, et 35 sont des industries à faible rémunération effectuant peu de mises à pied. De la même

<sup>4</sup> Since there is no experience rating in the Canadian UI program the term  $t/t_i$  is, by definition, equal to one. This obviates the need to calculate  $w_i$  separately, we need only derive the average total premiums paid by industry so that the last two terms of the above equation can be expressed simply as  $tw/tw_i$ . Any variations in this term between industries will be the result of differences in wages paid. If this term is greater than one it is contributing to the cross-subsidization of sector  $i$  by virtue of the fact that earnings, and hence UI contributions, are lower than average.

<sup>4</sup> Comme il n'existe pas de taux variant selon l'expérience dans le régime d'assurance-chômage du Canada, le terme  $t/t_i$  est, par définition, égal à un. Il n'est pas nécessaire, dans ce cas, de calculer  $w_i$  séparément; il suffit d'établir le total moyen de cotisations payées par l'industrie, de façon que les deux derniers termes de l'équation ci-dessus puissent être exprimés simplement sous la forme  $tw/tw_i$ . Toute variation de ce terme entre les industries sera attribuable aux écarts de salaires. Si ce terme est supérieur à un, il contribue à procurer une subvention au secteur  $i$ , car la rémunération, et donc les cotisations à l'assurance-chômage, y sont inférieures à la moyenne.



Table 4

**Causes of UI Transfers between Industries (1986-89)\***

	High Layoff Industries Beaucoup de mises à pied	Low Layoff Industries Peu de mises à pied
Net Recipients – Industries subventionnées		
High Wage Industries – Rémunération élevée	27	1
Low Wage Industries – Faible rémunération	59	35
Net Contributors – Industries contributrices		
High Wage Industries – Rémunération élevée	41	81
Low Wage Industries – Faible rémunération	4	26

\* Table entries are number of industries.

Tableau 4

**Causes des transferts de fonds entre industries (1986-1989)\***

	High Layoff Industries Beaucoup de mises à pied	Low Layoff Industries Peu de mises à pied
Net Recipients – Industries subventionnées		
High Wage Industries – Rémunération élevée	27	1
Low Wage Industries – Faible rémunération	59	35
Net Contributors – Industries contributrices		
High Wage Industries – Rémunération élevée	41	81
Low Wage Industries – Faible rémunération	4	26

\* Les données représentent le nombre d'industries.

and in all of these cases the two rates are only very slightly greater than one. The majority of industries paying a surcharge (81 or about 53%) are low-layoff, high-wage industries.

The claim rate can be broken into two parts: that due to permanent separations and that due to temporary separations.<sup>5</sup> A separation is temporary when the worker had employment earnings from the same firm in the year following the layoff, otherwise the separation is classified as permanent (Statistics Canada, 1992). The general observation is that when the claim rate is not contributing to the subsidization of the industry, the permanent separation rate tends to be slightly greater than the temporary separation rate; but when the claim rate does contribute to subsidization the opposite is the case. A very high degree of cross-subsidization is associated with a high temporary separation rate. This is substantiated further by the information in the last two columns of Table 3, which offer the temporary and permanent separation rates for the highly cross-subsidized industries. Of the 36 industries with *RBT* greater than two, only two have a relative claim rate less than one. In the remaining 34 cases, the temporary separation rate is greater than the permanent separation rate 21 times.

Finally, year-in and year-out it is the same industries that are either net recipients or net contributors. The patterns observed above do not result from an industry experiencing a particularly bad year requiring extensive reliance on UI. Instead it is the result of being a net recipient in each and every year. This at least is the case for the period 1986 through 1989. Table 5 offers the distribution of the 275 industries according to the number of years a positive net transfer is received. The distribution is bipolar: industries are either net recipients or net

façon, il est rare qu'une industrie soit contributrice nette si ses taux de mises à pied sont supérieurs à la moyenne et que les salaires versés sont en deçà de la moyenne. Seulement quatre des 152 industries visées tombent dans cette catégorie, et dans tous ces cas, les deux taux ne sont que très légèrement supérieurs à un. La majorité des industries qui versent un surcroît (81, ou 53 %) sont des industries effectuant peu de mises à pied et versant des salaires élevés.

Le taux de mises à pied peut être décomposé en deux éléments : la partie attribuable aux mises à pied permanentes et celle attribuable aux mises à pied temporaires.<sup>5</sup> Une mise à pied est considérée comme temporaire si le travailleur a eu des revenus d'emploi venant de la même entreprise dans l'année suivant la mise à pied; sinon, la mise à pied est considérée comme permanente (Statistique Canada, 1992). L'observation générale est la suivante : quand le taux de mises à pied ne contribue pas à un transfert positif vers l'industrie, le taux de mises à pied permanentes a tendance à dépasser légèrement le taux de mises à pied temporaires; mais quand le taux de mises à pied contribue à un transfert positif vers l'industrie, c'est l'inverse qui est vrai. Un très haut degré de subvention est associé à un taux élevé de mises à pied temporaires. Ces observations sont étayées par les données des deux dernières colonnes du tableau 3, qui donnent les taux de mises à pied temporaires et permanentes des industries bénéficiant d'une subvention élevée. Des 36 industries dont le *RBT* est plus grand que 2.0, seulement deux affichent un taux de mises à pied relatif inférieur à un. Pour les 34 qui restent, le taux de mises à pied temporaires est plus grand que le taux permanent dans 21 cas.

Finalement, d'une année à l'autre, ce sont les mêmes industries qui sont soit subventionnées, soit contributrices. Ces profils ne sont pas attribuables au fait qu'une industrie connaisse une année particulièrement mauvaise l'obligeant à recourir largement à l'assurance-chômage. Ils indiquent plutôt que les industries en question sont, d'une année à l'autre, systématiquement subventionnées. C'est le cas, du moins, de 1986 à 1989. Le tableau 5 présente la distribution des 275 industries selon le nombre d'années où elles ont reçu un transfert net positif. La distribution est bipolaire : les industries sont soit subventionnées, soit contributrices. Des

<sup>5</sup> So that  $ni/n = (nti + npi)/n$ .<sup>5</sup> De façon que  $ni/n = (nti + npi)/n$ .

Table 5

**UI Status of Industries Through Time  
(1986-89)**

Number of Years in which Benefits exceed Contributions	Number of Industries	Percentage of All Industries	Percentage of All Jobs	Percentage of All UI Benefits Paid
Nombre d'années de subvention	Nombre d'industries	Pourcentage de l'ensemble des industries	Pourcentage des emplois	Pourcentage des prestations
0	123	44.7	51.8	39.2
1	22	8.0	3.1	3.1
2	16	5.8	5.0	3.8
3	13	4.7	1.3	1.5
4	101	36.7	38.9	52.4

Tableau 5

**Analyse longitudinale de la situation des industries  
face à l'A.-C., 1986-1989**

contributors. Of the 275 industries, 123 (or 45%) never received a transfer while 101 (37%) received one in each year. Only 22 received a positive transfer in one year and just 16 in two of the four years. Every heavily cross-subsidized industry (those with a *RBT* greater than two) is among the 123 industries that are always net recipients; if an industry receives a net positive transfer in one year, it receives one in all years.

275 classes industrielles, 123 (c.-à-d. 45 %), n'ont jamais bénéficié d'un transfert, et 101 (c.-à-d. 37 %) en ont reçu un chaque année. Seulement 22 industries ont été subventionnées pour une année, et seulement 16 au cours de deux des quatre années. Toutes les industries fortement subventionnées (ont un *RBT* supérieur à 2.0) font partie des 123 industries qui sont toujours subventionnées. En général, si une industrie reçoit un transfert net positif une année, elle en reçoit un toutes les années.

**Transfers between firms**

This conclusion that certain industries are persistent recipients of subsidies also applies to firms. The distribution of firms by the number of years that they received a net positive transfer during this period is summarized in Table 6. Panel A of the table refers to firms that were in operation in all four years, while Panel B refers to those that operated for at least one year during the period. Focusing on the former set of relatively more stable firms, about 12% had a *RBT* greater than one in each of the four years. These "always subsidized" firms represent only 14% of total employment, but 38% of all UI benefits paid. On the other hand almost 42% of firms never receive a transfer, and while these "never subsidized" firms represent more than 56% of all jobs they account for only 31% of UI benefits. Cross-subsidization through the UI program is heavily concentrated among the small minority of firms that receive a positive transfer year-in, year-out.

Just 21 industries account for about 70% of these firms (see Table 7). A significant share (22%) are found in construction. Certain industries in CBPS also have an important presence: 6.3% of always subsidized firms are in the Restaurant group, 2.9% in Hotels and Motels, and a further 8.1% in related industrial groups. There are no manufacturing industries nor any from the financial sector in this

**Transfert entre entreprises**

La conclusion que des industries reçoivent des subventions tout le temps est aussi valable pour les entreprises. Le tableau 6 présente la distribution des entreprises selon le nombre d'années pendant lesquelles elles ont reçu un transfert net positif. La partie A du tableau porte sur les entreprises qui étaient en activité toutes les années de la période de quatre ans, tandis que la partie B porte sur celles qui étaient en exploitation au moins une année pendant la période. Nous centrons notre attention sur le premier ensemble d'entreprises, plus stables. De ces entreprises, environ 12 % avaient un *RBT* supérieur à 1.0 durant chacune de ces quatre années. Ces entreprises "toujours subventionnées" ne représentent que 14 % de l'emploi total, mais 38 % de toutes les prestations d'assurance-chômage versées. En revanche, près de 42 % des entreprises ne reçoivent jamais de transfert, et ces entreprises "jamais subventionnées", bien qu'elles représentent plus de 56 % des emplois, ne reçoivent que 31 % des prestations d'assurance-chômage. L'interfinancement du régime d'assurance-chômage est fortement concentré dans la faible minorité d'entreprises qui reçoivent systématiquement une subvention chaque année.

Seulement 21 industries englobent environ de 70 % de ces entreprises (tableau 7). On en trouve une proportion élevée dans les industries du construction : 22 % des entreprises toujours subventionnées appartiennent à cette industrie. Certaines industries du secteur des SSCP occupent également une place importante dans ce tableau : 6,3 % des entreprises toujours subventionnées appartiennent aux restaurants, 2,9 % aux hôtels et motels et 8,1 % aux autres



Table 6

## UI Status of Firms through Time (1986-89)

Tableau 6

## Analyse longitudinale de la situation des entreprises face à l'A.-C. 1986-1989

Number of Years in which Benefits exceed Contributions	Number of Firms	Percentage of All Firms	Percentage of All Jobs	Percentage of All UI Benefits Paid
Nombre d'années de subvention	Nombre d'entreprises	Pourcentage des entreprises	Pourcentage des emplois	Pourcentage des prestations
A. Firms in operation during all four years – Entreprises en exploitation pendant l'ensemble des quatre années				
0	235,176	41.5	56.3	31.3
1	118,612	20.9	12.6	9.7
2	82,840	14.6	8.8	9.4
3	61,604	10.9	8.2	11.6
4	68,731	12.1	14.1	38.1
Total	566,963	100	100	100
B. Firms in operation for at least one year – Entreprises en exploitation pendant au moins une année				
0	697,788	53.1	54.2	27.3
1	319,869	24.3	14.9	14.1
2	147,558	11.2	10.2	13.1
3	80,802	6.1	8.4	13.2
4	68,731	5.2	12.3	32.2
Total	1,314,748	100	100	100

Table 7

## Distribution of Always Subsidized Firms by Industry

Tableau 7

## Distribution des entreprises toujours subventionnées par industrie

Industry Code (SIC-1970)	Industry – Industrie	Number of Firms	Per Cent of All Always Subsidized Firms
Code par industrie (CTI de 1970)		Nombre d'entreprises	Pourcentage de l'ensemble des entreprises toujours subventionnées
421	Special Trade Contractors – Entrepreneurs spécialisés	10,888	15.96
010	Farms (Excluding Experimental and Institutional) – Fermes (sauf expérimentales et d'institution)	6,631	9.72
886	Restaurants, Caterers and Taverns – Restaurants, traiteurs et tavernes	4,294	6.30
404	Building Construction – Bâtiment	3,995	5.86
031	Logging – Exploitation forestière	2,097	3.07
631	Food Stores – Magasins d'alimentation	2,030	2.98
881	Hotels and Motels – Hôtels et motels	1,996	2.93
507	Other Truck Transport – Autre camionnage	1,974	2.89
699	Retail Stores – Détaillants	1,394	2.04
406	Highway, Bridge and Street Construction – Construction de ponts et de voies publiques	1,251	1.83
849	Miscellaneous Amusement and Recreation Services – Services divers de divertissement et de loisirs	1,187	1.74
951	Local Administration – Administration locale	1,105	1.62
873	Private Households – Ménages	1,074	1.57
658	Motor Vehicle Repair Shops – Ateliers de réparation de véhicules automobiles	1,010	1.48
899	Miscellaneous Services – Services divers	948	1.39
828	Welfare Organizations – Organismes de Bien-Être	925	1.36
654	Gasoline Service Stations – Stations-service et postes d'essence	761	1.12
884	Camping Grounds and Trailer Parks – Terrains de camping et parcs à roulettes	733	1.07
409	Other Construction – Autres travaux de construction	680	1.00
898	Services to Buildings and Dwellings – Entretien de bâtiments et d'habitations	671	0.98
519	Other Transportation – Autres transports	644	0.94
Total		46,288	67.85

category. A similar tabulation but of the never subsidized firms is offered in Table 8. These are spread a little more evenly with 28 industries accounting for almost 70% of the total number of firms. There are also no manufacturing industries in this table, and only one industry from the primary sector. In fact, about one-half (11) of the industries that appear in the always subsidized group also appear in this table.

This fact suggests that, in addition to factors between industries, factors within an industry are important in determining chronic cross-subsidization. The data in Table 9 more clearly illustrate this finding. This table offers the distribution of firms within each industry according to whether they were never subsidized (*RBT* less than 1.0 in all years), sometimes subsidized (*RBT* greater than 1.0 for one, two, or three years), or always subsidized (*RBT* greater than 1.0 in all years) over the 1986-89 period. At this level

industries reliées. Les industries manufacturières ne figurent pas dans cette catégorie, tout comme les finances. Le tableau 8 présente une information analogue, mais pour les entreprises jamais subventionnées. Celles-ci sont réparties un peu plus uniformément, 28 industries englobant près de 70 % du nombre total d'entreprises. Ce tableau ne comporte pas non plus d'industries manufacturières, et il comprend une seule industrie du secteur primaire. En fait, environ la moitié (11) des industries qui figurent dans la catégorie des entreprises toujours subventionnées apparaissent aussi dans ce tableau.

Cette observation porte à conclure qu'il existe des facteurs intra-industriels qui ont un effet important sur le financement chronique dont profitent certaines entreprises, outre les différences entre les industries. Les données du tableau 9 l'illustrent plus clairement. Ce tableau présente la distribution des entreprises à l'intérieur de chaque industrie selon qu'elles n'étaient jamais subventionnées (*RBT* moins que 1.0 pour toutes les années), qu'elles étaient parfois subventionnées (*RBT plus grand que 1.0* pour une, deux ou trois années), ou toujours subventionnées (*RBT plus grand*

Table 8

### Distribution of Never Subsidized Firms by Industry

Industry Code (SIC-1970)	Industry – Industrie	Number of Firms	Per Cent of All Never Subsidized Firms
Code par industrie (CTI de 1970)		Nombre d'entreprises	Pourcentage de l'ensemble des entreprises jamais subventionnées
010	Farms (Excluding Experimental and Institutional) – Fermes (sauf expérimentales et d'institution)	20,359	8.75
823	Offices of Physicians and Surgeons – Cabinets de médecins et chirurgiens	12,408	5.33
831	Religious Organizations – Organisations religieuses	10,953	4.71
421	Special Trade Contractors – Entrepreneurs spécialisés	10,159	4.37
737	Real Estate Operators – Exploitants immobiliers	8,939	3.84
707	Investment and Holding Companies – Sociétés d'invest. et sociétés de portefeuille	7,796	3.35
735	Insurance and Real Estate Agencies – Agents d'assurance et agents immobiliers	7,576	3.26
873	Private Households – Ménages	6,890	2.96
886	Restaurants, Caterers and Taverns – Restaurants, traiteurs et tavernes	5,469	2.35
867	Offices of Management and Business Consultants – Bureaux de conseil en gestion et organisation	5,315	2.28
631	Food Stores – Magasins d'alimentation	4,930	2.12
699	Retail Stores – Détaillants	4,848	2.08
507	Other Truck Transport – Autre camionnage	4,555	1.96
404	Building Construction – Bâtiment	4,512	1.94
866	Offices of Lawyers and Notaries – Études d'avocats et de notaires	4,491	1.93
658	Motor Vehicle Repair Shops – Ateliers de réparation de véhicules automobiles	4,034	1.73
864	Engineering and Scientific Services – Bureaux d'études et services scientifiques	3,814	1.64
869	Miscellaneous Services to Business Management – Services divers fournis aux entreprises	3,470	1.49
623	Wholesalers of Machinery and Equipment – Grossistes en machines et matériel	3,344	1.44
676	Household Furniture and Appliance Stores – Magasins de meubles et d'appareils ménagers	3,323	1.43
872	Barber and Beauty Shops – Salons de coiffure pour hommes et pour dames	3,190	1.37
825	Offices of Dentists – Cabinets de dentistes	3,026	1.30
861	Offices of Accountants – Bureaux de comptabilité	2,866	1.23
654	Gasoline Service Stations – Stations-service et postes d'essence	2,708	1.16
629	Wholesalers – Grossistes	2,687	1.15
891	Labour Organizations and Trade Associations – Syndicats ouvriers et assoc. professionnelles	2,621	1.13
899	Miscellaneous Services – Services divers	2,603	1.12
828	Welfare Organizations – Organismes de bien-être	2,196	0.94
<b>Total</b>		<b>159,082</b>	<b>68.36</b>

Tableau 8

### Distribution des entreprises jamais subventionnées par industrie



Table 9

## UI Status of Firms within Industries\*

Industry – Industrie	Never Subsidized	Sometimes Subsidized	Always Subsidized	Total
	Jamais subventionnées	Parfois subventionnées	Toujours subventionnées	
(Number of Firms)				
(Nombre d'entreprises)				
Agriculture	21,514	14,462	7,024	43,000
Forestry – Forêts	690	2,066	2,274	5,030
Fishing and Trapping – Pêche et piégeage	489	935	1,761	3,185
Mining – Mines	1,304	1,573	836	3,713
Manufacturing – Industries manufacturières	13,096	21,635	5,440	40,171
Construction – Bâtiment et travaux publics	15,148	33,270	16,814	65,232
Transportation – Transports	9,188	11,516	3,742	24,446
Trade – Commerce	50,424	69,134	10,420	129,978
Finance – Finances	27,002	11,927	863	39,792
Community, Business & Personal Services – Serv. soc.-cult., comm. et pers.	92,066	92,604	17,920	202,590
Public Administration – Administration publique	1,770	2,195	1,116	5,081
<b>Total</b>	<b>232,691</b>	<b>261,317</b>	<b>68,210</b>	<b>562,218</b>

\* For firms operating in each year from 1986 through 1989.

\* Entreprises en exploitation chaque année de la période de 1986 à 1989.

of aggregation there are clear differences in the distribution of always and never subsidized firms between industries. For example, as many as 45% of firms in Forestry are always subsidized, but only 2% in Finance. At the same time, however, there is a substantial fraction of both always subsidized firms and never subsidized firms in many of the industries. In Construction, fully 26% of firms always receive a subsidy, but almost as large a fraction, 23%, are never subsidized. In Mining (which pays a surcharge), 23% of firms are always subsidized, but 35% are never subsidized. Similarly, while as many as 15% of firms are always subsidized in Manufacturing and Transportation, more than twice as many (33 to 38%) are never subsidized. Even in Public Administration the proportion of always subsidized firms is 22%, a level comparable to construction, in spite of the fact that the RBT in the former is 0.59 while in the latter it is 2.90. These patterns continue to hold when a much finer industrial classification is examined.

## Conclusion

The Canadian UI program is large and complex. It has several goals and many consequences for the way the labour market functions. This paper has documented the extent of the transfers implicitly embodied in the structure of contributions. The

que 1.0 pour toutes les années) au cours de la période 1986-1989. À ce niveau d'agrégation, la distribution des entreprises toujours subventionnées et jamais subventionnées est manifestement très variable entre les industries. Par exemple, dans le secteur des forêts, une proportion élevée de 45 % des entreprises sont toujours subventionnées, tandis que dans le secteur des finances, il n'y a que 2 % des entreprises dans la même situation. Toutefois, on observe en même temps que de nombreuses industries comprennent une proportion importante à la fois d'entreprises toujours subventionnées et d'entreprises jamais subventionnées. Dans la construction, 26 % des entreprises reçoivent toujours une subvention, mais une proportion presque aussi grande, 23 %, ne sont jamais subventionnées. Dans l'industrie des mines (qui verse un surcroît), 23 % des entreprises sont toujours subventionnées, mais 35 % ne le sont jamais. De même, tandis qu'une proportion aussi élevée que 15 % des entreprises sont toujours subventionnées dans les industries manufacturières et les transports, il y en a plus du double (33 % à 38 %), qui ne sont jamais subventionnées. Même dans l'administration publique, la proportion des entreprises toujours subventionnées est de 22 %, un niveau comparable à celui de la construction, en dépit du fait que le RBT est de 0,59 dans la première et 2,90 dans la seconde. Cette observation se répète à un niveau plus détaillé d'industries.

## Conclusion

Le régime d'assurance-chômage canadien est étendu et complexe. Il sert plusieurs buts et est responsable de plusieurs aspects du fonctionnement du marché du travail. Dans la présente communication, nous avons analysé l'ampleur de l'interfinancement inhérent à la structure des

transfers to the primary and construction industries are particularly large, and are financed by a surcharge on many service industries. Large flows of money move from Ontario and some of the western provinces to regions east of the Ottawa river. Furthermore these transfers have been ongoing for at least the last 20 years. While there are important between-industry transfers occurring through UI, it is also notable that only a small minority of firms are persistent net recipients. The broad majority of firms are net contributors year-in and year-out. Within industry differences are also important as a significant proportion of the firms in most industries are always subsidized.

## References

CORAK, Miles (1994a). "Unemployment Insurance, Work Disincentives, and the Canadian Labour Market: An Overview." In Christopher Green *et.al.*, *Unemployment Insurance: How to Make it Work*. The Social Policy Challenge Vol. 2. Toronto: C.D. Howe Institute.

Idem, (1994b). "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations," Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada, unpublished mimeo, 71 pp. Abridged version published under the same title in *Canadian Economic Observer*. Statistics Canada Catalogue No. 11-010 (May), pp. 3.1-3.15

Idem, (1992). "Repeat Users of the UI program." *Canadian Economic Observer*. Statistics Canada Catalogue No. 11-010 (January), pp. 3.1-3.25

HAMERMESH, Daniel S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

KARAGIANNIS, Elias (1986). *Experience Rating UI Premiums: An Assessment*. Employment and Immigration Canada, unpublished mimeo, 120 pp.

KESSELMAN, Jonathan R. (1983). *Financing Canadian Unemployment Insurance*. Canadian Tax Paper No. 73. Toronto: Canadian Tax Foundation.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (1991). *OECD Economic Surveys: Canada*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

STATISTICS CANADA (1992). *Worker Turnover in the Canadian Economy: Separations and Hiring, 1978-1989*. Catalogue No. 71-539. Ottawa.

taxes et des prestations du régime d'assurance-chômage canadien. Les transferts vers les industries du secteur primaire et du bâtiment sont particulièrement élevés. Pour compenser, de nombreuses industries de services doivent apporter une contribution nette positive au régime. On observe aussi d'importants transferts de l'Ontario et de certaines provinces de l'Ouest vers les régions situées à l'est de la rivière des Outaouais. En outre, ces transferts subsistent depuis au moins vingt ans. Bien qu'il existe d'importants transferts entre les industries en vertu du régime d'assurance-chômage, il est intéressant de noter que seulement une faible minorité des entreprises sont subventionnées de façon persistante. La vaste majorité des entreprises sont systématiquement contributrices. Les différences à l'intérieur des industries sont aussi importantes. Dans la plupart des industries, une proportion importante des entreprises étant toujours subventionnées.

## Références

CORAK, Miles (1994a). "Unemployment Insurance, Work Disincentives, and the Canadian Labour Market: An Overview." In Christopher Green *et.al.*, *Unemployment Insurance: How to Make it Work*. The Social Policy Challenge Vol. 2. Toronto: C.D. Howe Institute.

Idem, (1994b). "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations," Business and Labour Market Analysis, Statistics Canada, document de travail, 71 pp. Version abrégée publiée sous le même titre dans *L'Observateur Économique Canadien*. Statistique Canada, Catalogue No. 11-010 (Mai), p. 3.1-3.15

Idem, (1992). "Recours répétés à l'assurance-chômage." *L'Observateur Économique Canadien*. Statistique Canada, Catalogue No. 11-010 (Janvier), p. 3.1-3.25

HAMERMESH, Daniel S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

KARAGIANNIS, Elias (1986). *Experience Rating UI Premiums: An Assessment*. Employment and Immigration Canada, document de travail, 120 pp.

KESSELMAN, Jonathan R. (1983). *Financing Canadian Unemployment Insurance*. Canadian Tax Paper No. 73. Toronto: Canadian Tax Foundation.

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES (1991). *OCDE ENQUÊTES ÉCONOMIQUES: Canada*. Paris: Organisation de coopération et de développement économiques.

STATISTIQUE CANADA (1992). *Les mouvements de la main-d'oeuvre dans l'économie canadienne: Embauches et cessations d'emploi, 1978-1989*. Catalogue No. 71-539. Ottawa.



## Pick a topic... any topic

The **1994 Statistics Canada Catalogue** is your guide to the most complete collection of facts and figures on Canada's changing business, social and economic environment. No matter what you need to know, the **Catalogue** will point you in the right direction.

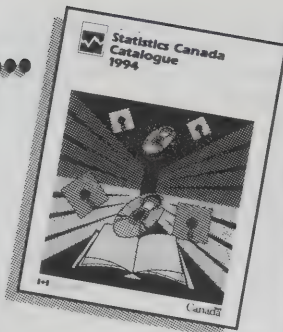
From the most popular topics of the day – like employment, income, trade, and education – to specific research studies – like mineral products shipped from Canadian ports and criminal victimization in urban areas – you'll find it all here.

**... the 1994 Statistics Canada Catalogue will help you get your bearings...**

The **Catalogue** puts all this information at your fingertips. With the expanded index, you can search by subject, author or title – even periodical articles are indexed. There's also a separate index for all our electronic products.

The **Catalogue** has everything you need to access all Statistics Canada's products:

- descriptions of over 25 new titles, plus succinct abstracts of the over 650 titles and 7 map series already produced;
- a complete guide to finding and using statistics;
- electronic products in a variety of media, and



advice on getting expert assistance on electronic products and on-line searches;

- tabs to each section – so you can immediately flip to the information you need.

### ... time and time again

To make sure that the **Catalogue** stands up to frequent use, we used a specially coated cover to prevent broken spines, tattered edges and dog-eared corners.

Order today – you'll be lost without it.

### 1994 Statistics Canada Catalogue

Only \$15 in Canada (US\$18 in the U.S. and US\$21 in other countries). Quote Cat. no. 11-2040XPE.

#### Write to:

Statistics Canada  
Marketing Division  
Sales and Service  
120 Parkdale Avenue  
Ottawa, Ontario K1A 0T6

#### Fax:

(613) 951-1584

#### Call toll-free:

1-800-267-6677

Or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

## Choisissez un sujet... n'importe lequel

Le **Catalogue de Statistique Canada 1994** est votre guide pour la collection la plus complète de faits et de chiffres dans les domaines, en constante évolution, du commerce, de la société et de l'économie du Canada. Peu importe ce que vous voulez savoir, le **Catalogue** vous mettra sur la bonne piste.

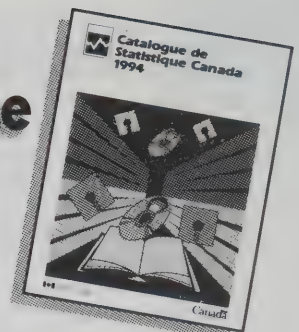
Des sujets actuels les plus populaires – comme l'emploi, le revenu, le commerce et l'éducation – à des études de recherche spécialisées – comme les produits minéraux expédiés des ports canadiens et la victimisation dans les régions urbaines – vous trouverez tout dans ce document.

### Le Catalogue de Statistique Canada 1994 vous aidera à vous orienter...

Le **Catalogue** vous met tous ces renseignements sous la main. L'index augmenté vous permet de chercher par sujet, auteur ou titre – les articles de périodiques sont même indexés. On a aussi ajouté un index séparé pour tous nos produits électroniques.

Le **Catalogue** a tout ce qu'il vous faut pour vous procurer les produits de Statistique Canada :

- descriptions de plus de 25 nouveaux titres et courts résumés des 650 titres et plus et des 7 séries de cartes déjà disponibles;
- guide complet pour obtenir et utiliser les données statistiques;
- produits électroniques sur supports divers et



conseils sur l'obtention d'aide d'experts pour les produits électroniques et les recherches en direct;

- système d'onglets pour chaque section – pour que vous puissiez immédiatement repérer les renseignements qui vous intéressent.

### ... maintes et maintes fois

Pour garantir que le **Catalogue** puisse résister à une utilisation fréquente, nous avons utilisé une couverture avec un revêtement spécial conçue pour éviter les dos cassés, les bords abîmés et les coins de page pliés.

Commandez aujourd'hui – vous ne pourrez plus vous en passer.

### Catalogue de Statistique Canada 1994

Seulement 15 \$ au Canada (18 \$ US aux États-Unis et 21 \$ US dans les autres pays). Indiquez le n° au catalogue : 11-2040XPE.

#### Écrivez à :

Statistique Canada  
Division du marketing  
Vente et service  
120, avenue Parkdale  
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

**Télécopieur : (613) 951-1584**

**Appels sans frais : 1-800-267-6677**

Ou contactez le Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche (voir la liste figurant dans la présente publication).



# Recent feature articles

# Études spéciales récemment parues

January 1990: "Rates of Return on Trusteed Pension Funds".

February 1990:

1. "The Reliability of the Canadian National Accounts Estimates".
2. "A Guide to Using Statistics – Getting the Most Out of Them".

March 1990: "1989 Year-end Economic Review".

April 1990: "The Distribution of Wealth in Canada and the United States".

May 1990: "Real Gross Domestic Product: Sensitivity to the Choice of Base Year".

July 1990: "A New Look at Productivity of Canadian Industries".

August 1990: "Capital Investment Intentions and Realizations for Manufacturing Plants in Canada: 1979-1988".

September 1990: "The Labour Market: Mid-year Report".

October 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy".

November 1990: "Effective Tax Rates and Net Price Indexes".

December 1990: "Patterns of Quits and Layoffs in the Canadian Economy - Part II".

January 1991: "Recent Trends in the Automotive Industry".

February 1991: "Year-end Review of Labour Markets".

March 1991: "Tracking Down Discretionary Income".

April 1991: "Industry Output in Recessions".

May 1991: "Government Subsidies to Industry".

Janvier 1990: "Le taux de rendement des caisses de retraite en fiducie".

Février 1990:

1. "La fiabilité des estimations des comptes nationaux du Canada".
2. "Un guide sur l'utilisation des statistiques – comment en tirer le maximum".

Mars 1990: "Revue économique de fin d'année, 1989".

Avril 1990: "La répartition de la richesse au Canada et aux États-Unis".

Mai 1990: "Produit intérieur brut en termes réels: sensibilité au choix de l'année de base".

Juillet 1990: "Nouvelle perspective sur la productivité des industries canadiennes".

Août 1990: "Investissements prévus et réalisés des usines du secteur de la fabrication au Canada: 1979-1988".

Septembre 1990: "Le marché du travail: Bilan de la mi-année".

Octobre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au Canada".

Novembre 1990: "Les taux de taxe actuels et les indices de prix net".

Décembre 1990: "Le comportement des démissions et des mises à pied au sein de l'économie canadienne - Partie II".

Janvier 1991: "Tendances récentes dans l'industrie automobile".

Février 1991: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Mars 1991: "Détermination du revenu discrétionnaire".

Avril 1991: "La production des industries durant les récessions".

Mai 1991: "Les subventions gouvernementales accordées aux industries".



June 1991:

1. "The Growth of the Federal Debt".
2. "Foreign Investment in the Canadian Bond Market, 1978 to 1990".

July 1991: "Big is Beautiful Too – Wages and Worker Characteristics in Large and Small Firms".

August 1991: "International Perspectives on the Economics of Aging".

September 1991: "Family Income Inequality in the 1980s".

October 1991: "The Regulated Consumer Price Index".

November 1991: "Recent Trends in Consumer and Industry Prices".

December 1991: "New Survey Estimates of Capacity Utilization".

January 1992: "Repeat Use of the Unemployment Insurance Program".

February 1992: "The Labour Market: Year-end Review".

March 1992: "Firm Size and Employment: Recent Canadian Trends".

April 1992: "Canada's Position in World Trade".

May 1992: "Mergers and Acquisitions and Foreign Control".

June 1992: "The Value of Household Work in Canada, 1986".

July 1992: "An Overview of Labour Turnover".

August 1992: "Characteristics of Importing Firms, 1978-86".

September 1992: "Output and Employment in High-tech Industries".

October 1992: "Discouraged Workers - Where have they gone?".

November 1992: "Recent Trends in the Construction Industry".

December 1992: "Cross-border Shopping - Trends and Measurement Issues".

Juin 1991:

1. "La croissance de la dette fédérale".
2. "Les placements étrangers sur le marché obligataire canadien, 1978-1990".

Juillet 1991: "Big is Beautiful Too – Les salaires et les autres caractéristiques des travailleurs dans les grandes et les petites entreprises".

Août 1991: "Perspectives internationales sur l'économie du vieillissement".

Septembre 1991: "Inégalité du revenu des familles dans les années 80".

Octobre 1991: "L'indice réglementé des prix à la consommation".

Novembre 1991: "Tendances récentes des prix à la consommation et industriels".

Décembre 1991: "Nouvelles estimations d'enquête sur le taux d'utilisation de la capacité".

Janvier 1992: "Recours répétés à l'assurance-chômage".

Février 1992: "Le marché du travail: bilan de fin d'année".

Mars 1992: "Évolution récente au Canada, du rapport entre la taille des entreprises et l'emploi".

Avril 1992: "La position du Canada au sein du commerce mondial".

Mai 1992: "Les fusions, les acquisitions et le contrôle étranger".

Juin 1992: "La valeur du travail, ménager au Canada, 1986".

Juillet 1992: "Le roulement de la main-d'oeuvre".

Août 1992: "Les caractéristiques des firmes importatrices, 1978-1986".

Septembre 1992: "La production et l'emploi des industries à haute technicité".

Octobre 1992: "Les travailleurs découragés - Que sont-ils devenus?".

Novembre 1992: "Tendances récentes dans l'industrie de la construction".

Décembre 1992: "Achats outre-frontière - Tendances et mesure".

January 1993: "Canada's Interprovincial Trade Flows of Goods, 1984-88".

February 1993: "The Labour Market: Year-End Review".

April 1993: "Globalisation and Canada's International Investment Position".

May 1993:

1. "RRSPs: A Growing Pool of Investment Capital".
2. "The Foreign Investment of Trusteed Pension Funds".

June 1993: "Investment Income of Canadians".

July 1993: "Productivity of Manufacturing Industries in Canada and the United States".

September 1993: "The Duration of Unemployment During Boom and Bust".

October 1993:

1. "The New Face of Automobile Transplants in Canada".
2. "Interprovincial Trade Flows of Goods and Services".

December 1993: "Recent Trends in Canadian Direct Investment Abroad - The Rise of Canadian Multinationals".

January 1994: "Unemployment and Unemployment Insurance: An Update".

February 1994:

1. "A Profile of Growing Small Firms".
2. "The Distribution of GDP by Sector".

March 1994: "Labour Markets and Layoffs During the Last Two Recessions".

April 1994: "The Value of Household Work in Canada, 1992".

May 1994:

1. "Unemployment Insurance, Temporary Layoffs, and Recall Expectations".
2. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective".

June 1994: "A Profile of High Income Ontarians".

August 1994: "Innovation: The Key to Success in Small Firms".

Janvier 1993: "Flux du commerce interprovincial des biens au Canada 1984-88".

Février 1993: "Le marché du travail: Bilan de fin d'année".

Avril 1993: "La mondialisation et le bilan des investissements internationaux du Canada".

Mai 1993:

1. "Les REÉR : Des fonds de placement en croissance".
2. "Les placements étrangers des caisses de retraite en fiducie".

Juin 1993: "Le revenu de placements des canadiens".

Juillet 1993: "Productivité des industries manufacturières au Canada et aux États-Unis".

Septembre 1993: "La durée du chômage en période de prospérité et de récession".

Octobre 1993:

1. "Les sociétés transplantées au Canada dans le secteur de l'automobile: nouveau portrait".
2. "Les flux du commerce interprovincial des biens et des services".

Décembre 1993: "Tendances récentes des investissements directs canadiens à l'étranger - L'essor des multinationales canadiennes".

Janvier 1994: "Les chômeurs et l'assurance-chômage: une mise à jour".

Février 1994:

1. "Un profil des petites entreprises en croissance".
2. "La ventilation par secteur du PIB".

Mars 1994: "Les marchés du travail et les mises à pied au cours des deux dernières récessions".

Avril 1994: "La valeur du travail ménager au Canada, 1992".

Mai 1994:

1. "Assurance-chômage, mises à pied temporaires, et prévisions de rappel".
2. "Évaluation de la dimension de l'économie souterraine: Le point de vue de Statistique Canada".

Juin 1994: "Un profil des Ontariens à revenu élevé".

Août 1994: "L'innovation: La clé de la réussite des petites entreprises".



September 1994: "The hours people work".

Septembre 1994: "Les heures consacrées au travail".

October 1994: "Leaders and Laggards: Quality management in Canadian manufacturing".

Octobre 1994: "Les chefs de file et les traînants: La gestion de la qualité dans le secteur canadien de la fabrication".

November 1994: "Provincial GDP by industry, 1984-1993".

Novembre 1994: "PIB provincial par industrie, 1984-1993".

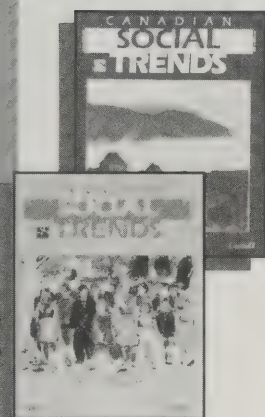






*Don't let the changing world  
take you by surprise!*

*Ne soyez pas dépassé  
par les événements!*



**An aging population. Lone-parent families. A diverse labour force. Do you know how today's social changes will affect your future ... your organization ... and your family?**

**Keep pace with the dramatic shifts in Canada's evolving social fabric with Statistic Canada's best-selling quarterly, *Canadian Social Trends*. With vast and varied reports on major changes in key social issues and trends, this periodical incorporates findings from over 50 national surveys.**

**Written by some of Canada's leading-edge social analysts, *Canadian Social Trends* combines painstaking research with dynamic prose on topics like ethnic diversity, low-income families, time-crunch stress, violent crime and much more — all in a colourful, easy-to-read, magazine format.**

***A lasting record of changing times!***

**Join the thousands of business and policy analysts, social-science professionals, and academics who trust *Canadian Social Trends* to demystify the causes and consequences of change in Canadian society. Don't miss a single issue — subscribe today.**

***Canadian Social Trends* (catalogue number 11-0080XPE) is \$34 annually in Canada, US\$41 in the United States and US\$48 in other countries.**

**Le vieillissement de la population.**

**Les familles monoparentales. La diversification de la population active. Savez-vous comment les changements sociaux d'aujourd'hui vont se répercuter sur votre avenir, votre organisation, votre famille?**

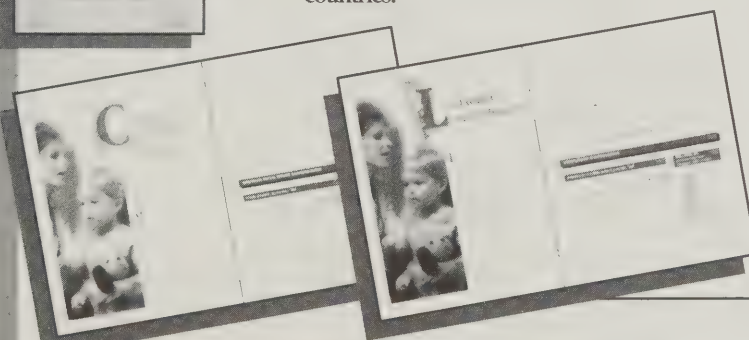
**Suivez l'évolution spectaculaire de la société canadienne grâce à *Tendances sociales canadiennes*, une publication trimestrielle de Statistique Canada. Avec des articles vastes et variés sur les principaux changements caractérisant les questions et les tendances sociales principales, cette publication intègre les résultats de plus de 50 enquêtes nationales.**

**Certains des analystes sociaux les plus reconnus du Canada rédigent des articles dans *Tendances sociales canadiennes*. Ils présentent les résultats de recherches minutieuses dans un style attrayant pour des sujets tels que la diversité ethnique, les familles à faible revenu, le stress dû au manque de temps, le crime et bien d'autres encore dans une revue haute en couleur et de lecture aisée.**

***Un dossier permanent d'une époque en évolution!***

**Des milliers d'analystes des entreprises et des politiques, de professionnels des sciences sociales et d'universitaires lisent *Tendances sociales canadiennes* pour identifier les causes et les conséquences de l'évolution de la société canadienne. Ne manquez pas un numéro, abonnez-vous dès aujourd'hui.**

**L'abonnement annuel à *Tendances sociales canadiennes* (n° 11-0080XPF au catalogue) coûte 34 \$ au Canada, 41 \$ US aux États-Unis et 48 \$ US dans les autres pays.**



To order, write to Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Ave., Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.

If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Pour passer votre commande, écrivez à Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au centre de services-conseils de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication.

Vous pouvez aussi envoyer votre commande par télécopieur, au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et donner votre numéro de carte VISA ou MasterCard.



# Are you getting your information on the Canadian economy "first-hand"?

Chances are, you spend hours reading several newspapers and a handful of magazines trying to get the whole economic picture -- only to spend even more time weeding out fiction from fact! Wouldn't it be a great deal more convenient (and much more effective) to go straight to the source?

Join the thousands of successful Canadian decision-makers who turn to Statistic Canada's *Canadian Economic Observer* for their monthly briefing. Loaded with first-hand information, collectively published nowhere else, CEO is a quick, concise and panoramic overview of the Canadian economy. Its reliability and completeness are without equal.

## A single source

Consultations with our many readers -- financial analysts, planners, economists and business leaders -- have contributed to CEO's present, widely-acclaimed, two-part format. The **Analysis Section** includes thought-provoking commentary on current economic conditions, issues, trends and developments. The **Statistical Summary** contains the complete range of hard numbers on critical economic indicators: markets, prices, trade, demographics, unemployment and more.

More practical, straightforward and user-friendly than ever before, the *Canadian Economic Observer* gives you more than 150 pages of in-depth information in one indispensable source.

## Why purchase CEO?

As a subscriber, you'll be directly connected to Statistics Canada's economic analysts -- names and phone numbers are listed with articles and features. You'll also receive a copy of CEO's annual **Historical Statistical Supplement** -- at no additional cost.

So why wait for others to publish Statistics Canada's data second-hand when you can have it straight from the source? Order your subscription to the *Canadian Economic Observer* today.

The *Canadian Economic Observer* (catalogue no. 10-2300XPB) is \$220 annually in Canada, US\$260 in the United States and US\$310 in other countries. Highlights of the *Canadian Composite Leading Indicator* (catalogue no. 11F0008XFE) are available by fax -- the same day of release -- for \$70 annually in Canada and US\$70 in the United States.

To order, write to: Statistics Canada, Marketing Division, Sales and Service, 120 Parkdale Avenue, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication. If more convenient, fax your order to 1-613-951-1584 or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

# Recevez-vous directement vos informations sur l'économie canadienne?

Il est probable que vous passez des heures à lire plusieurs journaux et un paquet de revues pour essayer d'avoir une vue complète de la situation économique, et ensuite passer encore plus de temps à séparer le réel de ce qui ne l'est pas. Ne serait-il pas plus pratique (et beaucoup plus efficace) de remonter directement à la source?

Joignez-vous aux milliers de décideurs canadiens gagnants qui lisent *L'Observateur économique canadien* pour leur séance de rapport mensuelle. Rempli de renseignements disponibles nulle part ailleurs, L'OEC permet d'avoir une vue générale rapide et concise de l'économie canadienne. Il est inégalé par sa fiabilité et son exhaustivité.

## Une seule source

Les consultations que nous avons eues avec nos nombreux lecteurs, des analystes financiers, des planificateurs, des économistes et des chefs d'entreprise, nous ont permis de présenter L'OEC dans son format actuel en deux parties, qui a été bien accueilli. La **section de l'analyse** contient des commentaires qui donnent à réfléchir sur la conjoncture économique, ses problèmes, ses tendances et ses développements. L'**aperçu statistique** contient l'ensemble complet des chiffres réels pour les indicateurs économiques essentiels : les marchés, les prix, le commerce, la démographie, le chômage, et bien d'autres encore.

Plus pratique, plus simple, plus facile à utiliser qu'auparavant, *L'Observateur économique canadien* vous offre plus de 150 pages de renseignements poussés sous une seule couverture.

## Pourquoi acheter L'OEC?

En tant qu'abonné à L'OEC, vous êtes directement relié aux analystes économiques de Statistique Canada : des noms et des numéros de téléphone sont cités dans les articles et les rubriques. Vous recevrez également un exemplaire du **Supplément statistique historique** annuel à titre gracieux.

Pourquoi devez-vous donc attendre que d'autres publient les données de Statistique Canada qu'ils ont reprises alors que vous pouvez les obtenir directement à la source? Abonnez-vous à *L'Observateur économique canadien* dès aujourd'hui.

Le prix de l'abonnement annuel à *L'Observateur économique canadien* (n° 10-2300XPB au catalogue) est de 220 \$ au Canada, de 260 \$ US aux États-Unis et de 310 \$ US dans les autres pays. Les faits saillants de l'*Indicateur composite avancé* (n° 11F0008XFF au catalogue) sont offerts par télécopieur -- le jour même de leur parution -- pour 70 \$ par année au Canada et 70 \$ US aux États-Unis.

Pour commander, écrivez à : Statistique Canada, Division du marketing, Vente et service, 120, av. Parkdale, Ottawa (Ontario) K1A 0T6, ou adressez-vous au Centre de consultation de Statistique Canada le plus proche de chez vous et dont la liste figure dans cette publication. Si vous le préférez, vous pouvez envoyer votre commande par télécopieur au 1-613-951-1584, ou téléphoner sans frais au 1-800-267-6677 et utiliser votre carte VISA ou MasterCard.











